Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Направление ***38.03.01*** **Направленность**

(код) *(наименование)*

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

Обучающийся _____ _____
(Ф.И.О. полностью) *подпись*

Руководитель _____ _____
(Ф.И.О. полностью) *подпись*

МОСКВА 2023 г.

Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

обучающийся Фамилия Имя Отчество

1. Тема: ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

2. Срок сдачи обучающимся законченной работы «____» _____ 20___ г.

3. Исходные данные к ВКР: научная и учебная литература, интернет ресурсы.

4. Содержание ВКР (перечень подлежащих разработке вопросов):

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ

1.1. Понятие и структура дебиторской задолженности

1.2. Сущность и виды кредиторской задолженности

1.3. Современные практики оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности отечественных и зарубежных компаний

Глава 2. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

2.1.Организационно-экономическая характеристика ООО «Либхерр-Русланд»

2.2. Оценка динамики и структуры дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»

2.3. Анализ динамики, состава и эффективности кредиторской задолженности на предприятии ООО «Либхерр-Русланд»

Глава 3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

3.1. Мероприятия по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»

3.2. Риски реализации разработанных мероприятий

3.3. Экономическая эффективность разработанных мероприятий

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

5. Перечень графического материала ___таблиц, ___ рисунков.

6. Приложения ___.

Дата выдачи задания __.__.202__ Задание принял (дата) __.__.202__

Подпись руководителя _____ Подпись обучающегося_____

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....5
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ.....8
1.1. Понятие и структура дебиторской задолженности.....8
1.2. Сущность и виды кредиторской задолженности.....13
1.3. Современные практики оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности отечественных и зарубежных компаний.....17
Глава 2. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД».....24
2.1.Организационно-экономическая характеристика ООО «Либхерр-Русланд» 24
2.2. Оценка динамики и структуры дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд».....29
2.3. Анализ динамики, состава и эффективности кредиторской задолженности на предприятии ООО «Либхерр-Русланд».....33
Глава 3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД».....41
3.1. Мероприятия по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд».....41
3.2. Риски реализации разработанных мероприятий.....46
3.3. Экономическая эффективность разработанных мероприятий.....52
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....58
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....62
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....67
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....68

ВВЕДЕНИЕ

Когда компания пользуется услугами или поставленными товарами другой компании, возникают отношения, которые подкрепляются договором. Гражданский кодекс Российской Федерации установил принцип свободы договора. Это означает, что название и форма договора могут быть любыми, а положения и тезисы должны соответствовать нормам законодательства. В исключительных случаях, заключение договора имеет принудительный характер, но такая практика встречается только тогда, когда закон или действующий кодекс предусматривает необходимость договорных отношений.

В любых других случаях принудительное составление договора является недопустимым, так как физические и юридические лица имеют свободу в заключении и составлении договоров. Оптимизация дебиторской и кредиторской задолженности является актуальной проблемой для каждого предприятия, которое ведет финансово-хозяйственную деятельность. Эффективная и достоверная коммуникация - ключевой элемент во всех организациях. Как у дебиторов, так и у кредиторов есть свой набор обязанностей.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы состоит в том, что в условиях неустойчивого рынка многие организации ведут свою предпринимательскую деятельность несколько халатно, и из-за этого возрастает риск неоплаты и несвоевременной оплаты счетов, что приводит к увеличению дебиторской и кредиторской задолженности. Методические рекомендации, разработанные в ходе выполнения выпускной квалификационной работы, могут быть применены в процессе функционирования конкретного предприятия.

Объектом исследования в работе выступает компания ООО «Либхерр-Русланд».

Предметом исследования в работе является дебиторская и кредиторская задолженность.

Целью данной работы является исследование значения и возможных направлений оптимизация дебиторской и кредиторской задолженности компании ООО «Либхерр-Русланд».

Исходя из поставленных целей, в рамках данной работы, предполагается решение следующих задач:

- изучить понятие и структура дебиторской задолженности;

- определить сущность и виды кредиторской задолженности;

- рассмотреть современные практики оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности отечественных и зарубежных компаний;

- оценить динамику и структуру дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»;

- проанализировать динамику, состав и эффективность кредиторской задолженности на предприятии ООО «Либхерр-Русланд»;

- разработать мероприятия по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»;

- определить риски реализации разработанных мероприятий;

- рассчитать экономическую эффективность разработанных мероприятий.

В данной работе были использованы следующие работы в области исследования оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности: Агеевой Е.И., Богомолова А.М., Дементьевой Н. М., Колпаковой Г.М., Крейниной М.Н., Парушиной Н.В., Семёновой И.М., Соловьевой Е.М., Стражева В.И., Шаповаловой Е.М. и др.

В работе использовались федеральные законы, нормативно-правовые акты Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, содержание требования к ведения расчетов с дебиторами и кредиторами, материалы научных конференций и семинаров по изучаемой тематике, материалы периодических изданий.

Практическая значимость данного исследования состоит в разработке мероприятий по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд».

К методам исследования, применяемым в данной работе, относятся: анализ, синтез, сравнительный, метод описания и системно-структурный метод.

Структура работы содержит введение, три главы, заключение и список литературы.

Первая глава содержит теоретические основы оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности компании.

Во второй главе представлены результаты анализа дебиторской и кредиторской задолженности компании ООО «Либхерр-Русланд».

Третья глава посвящена разработке мероприятий по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд».

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ

1.1. Понятие и структура дебиторской задолженности

К определению дебиторской задолженности предприятия есть множество различных подходов. Рассмотрим некоторые из них.

Как описывает Дмитренко Е. А., дебиторская задолженность означает, что у организации есть средства, которые временно из оборота отвлечены (отвлеченные средства), при этом сроки погашения задолженности или привлечения средств могут быть различными [11, с. 895].

Дебиторская задолженность отражается в активе баланса. Примером ее является задолженность покупателей за полученную, но не оплаченную продукцию.

Дебиторскую задолженность классифицируют по множеству различных критериев. На рисунке 1.1 рассмотрим некоторые из них.



Рисунок 1.1 - Классификация дебиторской задолженности [16, с. 87]

Дебиторская задолженность считается нормальной, если услуги оказаны и товары отгружены, но срок оплаты по ним еще не наступил. Дебиторскую

задолженность принято считать просроченной, в случае невыполнения договорных обязательств. В ситуации, когда финансовое состояние должника является неудовлетворительным, его задолженность называют сомнительной, а в случае становления должника банкротом его задолженность считается безнадежной. Важно, чтобы бухгалтер постоянно вел наблюдение за погашением задолженности в положенный договором срок. Для дебиторской задолженности необходимо придерживаться срока исковой давности, который равняется трем годам, ведь упустив его, вернуть задолженность уже не удастся [20, с. 96].

В соответствии с пунктом 77 Положения № 34н на основании проведенной инвентаризации дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности, а также задолженность, нереальная к взысканию по иным основаниям, списывается в расходы по каждому обязательству, а также в соответствии с письменным обоснованием и приказом руководителя организации.

Слишком большая дебиторская задолженность в балансовых отчетах может привести к проблемам с денежными потоками для бизнеса. В случае длительных задержек со стороны дебиторов, компания может использовать несколько инструментов финансирования дебиторской задолженности (см. рисунок 1.2).



Рисунок 1.2 Инструменты финансирования дебиторской задолженности [13, с. 87]

При условии, если же срок исковой давности дебиторской задолженности все же истечет, необходимо произвести ее списание. Для этого и создается резерв по сомнительным долгам.

Изучение всех особенностей и динамики дебиторской задолженности позволило выделить определенные этапы (стадии) ее жизненного цикла. Каждый этап зависит от наступления определенных событий (см. рисунок 1.3).

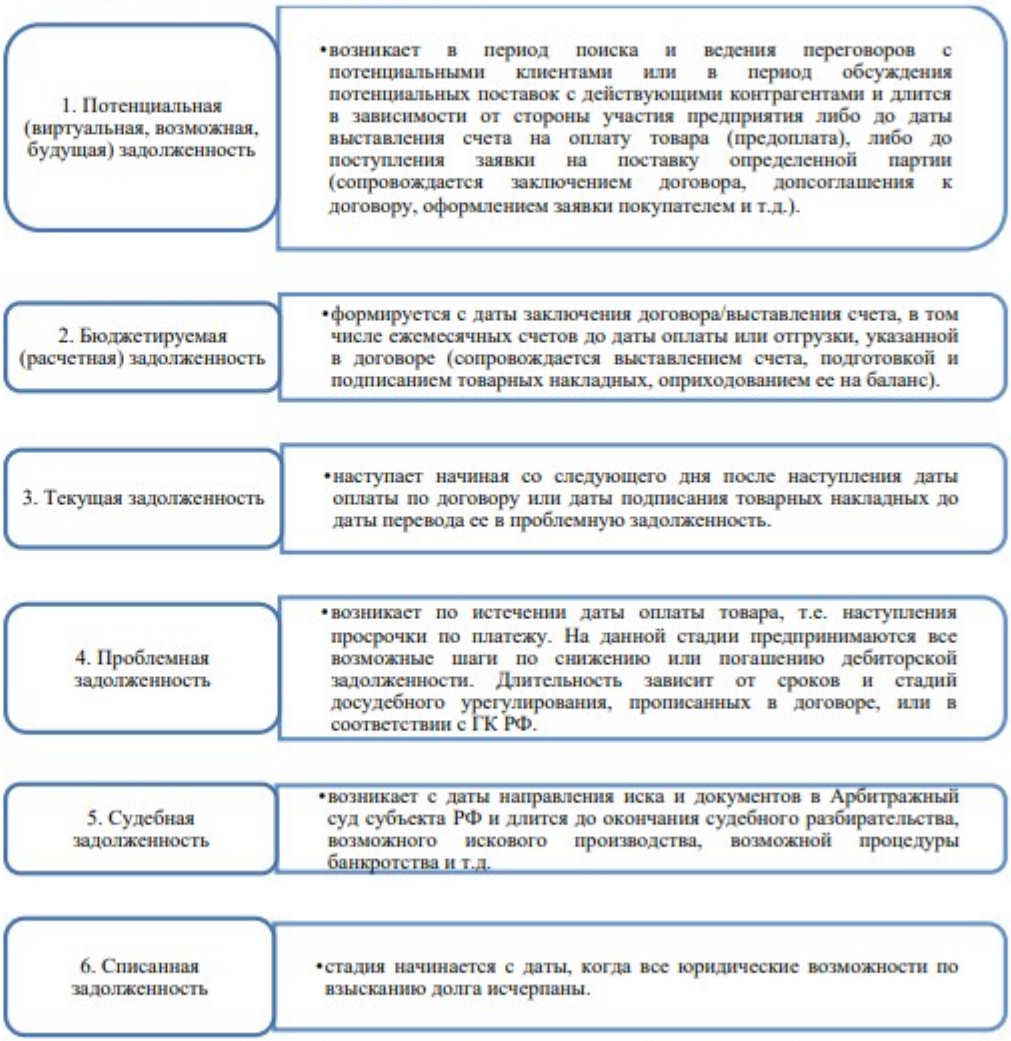

Рисунок 1.3 - Этапы жизненного цикла дебиторской задолженности [24, с. 69]

Для отражения списания в бухгалтерском учете проводят следующую хозяйственную операцию: Дт 63 «Резервы по сомнительным долгам»; Кт 62

«Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Списание дебиторской задолженности не считается ее аннулированием, она должна учитываться за балансом в течение пяти лет с момента списания по дебету счета 007 «Списанная в убыток безнадежная дебиторская задолженность». Такой учет нужен для отслеживания долга. Ведь, также могут возникнуть ситуации, когда финансовой положение должника, может измениться в лучшую сторону.

Для повышения эффективности использования, имеющихся у компаний, дебиторских и кредиторских задолженностей, Зонова А.В. предлагает сократить дебиторскую и кредиторскую задолженности, сформировать лимит по ним. Внедрить возможность оплачивать дебиторскую задолженность ценными бумагами и векселями [24, с. 77].

Также Зонова А.В. предлагает назначить ответственных лиц, которые будут отвечать за контролем и анализировать появление задолженностей. Такое мероприятие поможет в дальнейшей разработке регламента по контролю за задолженностями от дебиторов и кредиторам. Заключающим шагом в повышении эффективности задолженностей компании станет заключение договоров с факторинговым компаниями.

В современном мире одним из наиболее актуальных способов финансирования дебиторской задолженности является факторинг. Факторинг – это продажа дебиторской задолженности специальному финансовому институту. Так, поставщик освобождается от кредитного риска, связанного с возможной неуплатой долга.

Существует множество проблем управления дебиторской и кредиторской задолженностей. Малахова Д.Е. в своих работах выделяет следующие проблемы:

- рост дебиторской задолженности в связи с увеличением срока получения денег за отгруженные материалы - чтобы решить эту проблему фирме необходимо взыскивать задолженности как можно быстрее, также уместно предоставить скидки тем покупателям, которые оплатили поставленный товар досрочно;

- во многих организациях оборачиваемость дебиторской задолженности снижается - чтобы решить эту проблему необходимо усилить контроль за состоянием расчетов с покупателями и заказчиками по отсроченной задолженности;

- появление дебиторской задолженности с нереальным взысканием - для того, чтобы решить эту проблему необходимо обратиться к факторинговым компаниям;

- увеличиваются объемы просроченной дебиторки; чтобы решить эту проблему необходимо создать резерв по сомнительным долгам;

- иногда случается так, что кредиторской задолженности становится намного больше, чем дебиторской, и чтобы это исправить необходимо как можно скорее взыскать дебиторскую задолженность и за счет нее погашать дебиторскую [8, с. 52].

Эффективность управления дебиторской задолженностью оценивается рядом показателей, их динамикой и соотношением. Рассмотрим данные показатели (см. рисунок 1.4).



Рисунок 1.4 - Показатели эффективности дебиторской задолженности [28, с. 67]

Следовательно, снижение объема дебиторской задолженности оценивается положительно за счет сокращения периода погашения обязательств покупателями, но не как следствие снижения деловой активности предприятия.

Любая методика учета должна состоять из нескольких, последовательных этапов, которые будут связаны между собой. Методика организации учета кредиторской и дебиторской задолженностей по работам Губенко М.О. состоит из трех последовательных этапов [10, с. 54].

Первый этап называется «методологический». Суть этого этапа заключается в разработке нормативных актов компании, которые будут устанавливать порядок ведения учета, а также отражать дебиторскую и кредиторскую задолженности в отчетности.

Второй этап – «организационный». На этом этапе формируются подразделения, которые отвечают за ведение не только бухгалтерского учета, но и налогового. Также на этом этапе разрабатывается концепция мотивации и развития работников.

Третий этап является заключающим. Он имеет название «технический». Суть технического этапа состоит в том, чтобы автоматизировать процессы составления и подачи отчетности в налоговые органы и автоматизации процесса ведения бухгалтерского учета.

1.2. Сущность и виды кредиторской задолженности

Кредиторская же задолженность, отражает сумму долгов и обязательств перед другими организациями и физическими лицами, которую предприятие должно погасить.

Кредиторская задолженность - это сумма долгов и обязательств компании перед кредиторами (см. рисунок 1.5).

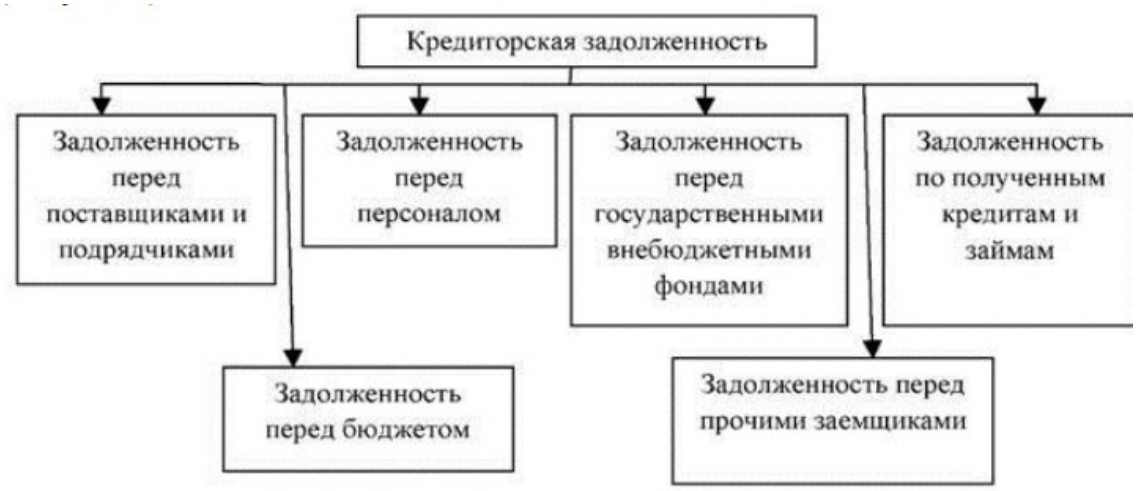

Рисунок 1.5 – Понятие кредиторской задолженности [18, с. 102]

Кредиторская задолженность отражается в пассиве баланса. Примером ее является задолженность поставщику за полученные, но еще не оплаченные материальные ценности.

Кредиторская задолженность классифицируется схоже с дебиторской, рассмотрим по рисунку 1.6.



Рисунок 1.6 - Классификация кредиторской задолженности [25, с. 66]

Кредиторская задолженность признается «просроченной», если кредитор так и не предъявил свои права, т. е. такую задолженность следует списать и включить в состав прочих доходов по кредиту счета 91/1.

Инвентаризация – главное основание необходимое для списания кредиторской задолженности, по результатам которой, формируется акт инвентаризации расчетов с кредиторами (форма № ИНВ-17), который содержит информацию о размерах совокупной задолженности.

В зависимости от того, на каком счете вели учет конкретной кредиторской задолженности, её списание будет оформляться проводкой: Дт 60 (62, 66, 67, 70 и др.) Кт 91/1. Иногда, в хозяйственной деятельности предприятия могут возникнуть обстоятельства, при которых организация будет являться и дебитором и кредитором. При этом образовывается взаимная дебиторская и кредиторская задолженность [17, с. 24].

Согласно ст. 410 ГК такие обязательства могут быть прекращены полностью или частично зачетом встречных однородных требований, срок которых наступил либо срок которых не указан или определен моментом востребования [1].

Для проведения анализа расчетов необходимо обратиться к бухгалтерскому балансу, к его приложению, а также к различным справкам, расшифровкам бухгалтерии, регистрам синтетического и аналитического учета.

Любой анализ предполагает расчет абсолютных и относительных показателей, в данном случае к таким можно отнести:

– абсолютный показатель просроченных задолженностей;

– коэффициент оборачиваемости задолженностей;

– период погашения долгов.

Анализ начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики дебиторской и кредиторской задолженности. В результате данного анализа формируются выводы о возможных причинах отклонений задолженности, об изменении некоторых статей задолженности, проводится оценка изменения в структуре долгов, в отчетном периоде [19, с. 55].

Далее проводится сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Обязательства самой организации должны быть больше, чем

долги перед ней, в идеале примерно на 10%. Для наиболее точного результата, при расчете убирают просроченные суммы.

На следующем этапе необходимо рассчитать темпы роста для дебиторской и кредиторской задолженности, а затем сравнить их:

– Между собой;

– С относительным изменением валюты баланса;

– С темпом роста выручки для дебиторской задолженности;

– С темпом роста денежных расходов для кредиторской задолженности [30, с. 58].

Затем рассчитываются показатели, характеризующие оборачиваемость дебиторской задолженности:

1) коэффициент оборачиваемости;

2) коэффициент инкассации;

3) средний период погашения дебиторской задолженности.

Для кредиторской задолженности необходим расчет аналогичных показателей:

1) коэффициент оборачиваемости;

2) средний период погашения кредиторской задолженности.

Не следует ограждать предприятие в потребности к проведению анализа задолженностей. Ведь, лишь анализ способен отразить какова будет устойчивость предприятия при возникновении тех, или иных финансовых трудностей, покажет платежеспособность как самого предприятия, так и ее покупателей, в конце концов своевременный анализ поможет заранее увидеть возможное банкротство предприятия [13, с. 55].

Чтобы избежать ситуаций, способных загнать предприятие в долговую яму, необходимо придерживаться некоторых правил:

– Вести учет дебиторской и кредиторской задолженности на соответствующих счетах бухгалтерского учета;

– Ставить разумную оценку размеру дебиторской и кредиторской задолженности;

– Проводить мониторинг состояния дебиторской и кредиторской задолженности;

– Создавать резервы;

– Контролировать срок исковой давности;

– Своевременно списывать задолженность;

– Отслеживать корректное документальное оформление.

Экономическая сущность кредиторской задолженности состоит в том, что это не только часть имущества организации, как правило, денежные средства, но и товарно-материальные ценности.

1.3. Современные практики оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности отечественных и зарубежных компаний

В бухгалтерском учете присутствует необходимость составления первичных учетных документов. Такие документы должны быть оформлены по образцу, например, необходимо указывать верную информацию о стоимости товара или услуги. Такой первичный документ несет в себе информацию о фактах хозяйственной жизни компании.

В российской практике ведения бухгалтерского учета отсутствует единый стандарт, регламентирующий ведение учета дебиторской и кредиторской задолженности. Каждая организация вправе самостоятельно разработать методы оценки стоимости дебиторской задолженности, и обязана внести принятый метод в свою учетную политику [14, с. 57].

Чтобы оптимизировать расчеты с покупателями и заказчиками Павлюк И.С. предлагает:

1. Определить самое благоприятное время для расчета с дебиторами и кредиторами.

2. Сбор и анализ информации о платежеспособности дебиторов и кредиторов.

3. Составить договоры, предусматривающие предоплату от покупателей и заказчиков.

4. Установить самую выгодную цену для себя для того, чтобы увеличить прибыль.

5. Установить ответственных лиц, которые будут заниматься внутренним аудитом компании.

6. Обязательно проводить сверку расчетов с покупателями и заказчиками один раз в квартал.

7. Взыскать дебиторскую задолженность в обязательном порядке.

8. Отражать сумму НДС вовремя.

Таким образом, в качестве одного из направлений оптимизации расчетов с покупателями и заказчиками необходимо разработать и внедрить методику внутреннего аудита дебиторской задолженности посредством использования оценки дебиторов.

Для этого Бакытова Н. Р. рекомендует группировать дебиторов по следующим признакам:

- группировка по типу дебитора, им может быть, как физическое, так и юридическое лицо;

- группировка по срокам работы с клиентом; например: до года, от года до двух нет, от двух и более;

- группировка по способу заказа; оформление заказа может проходить по телефону, через интернет, через курьера или при личной встрече в офисе;

- группировка по соблюдению условий договора, были ли допущены нарушения, были ли они допущенные нарушения частичные, существенные или отсутствовали вообще;

- группировка по соблюдению платежных дисциплин; были ли нарушения постоянными, частичными или отсутствовали вообще;

- группировка по удельному весу расчетов с конкретным контрагентом в общем объеме расчетов с отсрочкой платежа;

- группировка по типу договорных отношений; каким был групповой договор: прямым, договором поручения, договором комиссии или другим [9, с. 68].

Также возможно передать ведение учета кредиторской и дебиторской задолженности на аутсорсинг. Аутсорсинг как новая концепция построения бизнеса формирует принципиально новый взгляд на будущее не только отдельных фирм, но и предпринимательства в целом.

Аутсорсинг позволяет автоматизировать учет задолженностей, а также заказчик услуг может быть уверен в правильности ее формирования. Все критерии оценки имеют свои баллы, так можно оценить определенного дебитора, посчитав среднее значение баллов, определить его к той или иной классификационной группе.

Исходя из группы, можно применить к дебитору определенный тип кредитной политики. Используя представленную классификационную группу, определив к дебитору его кредитную политику, работник компании, который занимается внутренним аудитом, должен пакет действий по отношению к дебитору. Данный пакет будет предоставлять решение возможности взыскания задолженности, либо же информацию о товарном кредите для контрагента. Используя предложенную методику, внутренний аудитор может разработать проект решений относительно применения для отдельной группы дебиторов типа кредитной политики. Лучше всего проводить такой анализ на основе бухгалтерской отчетности компании, разработанных методиках, и советах аудиторов.

Контроль состояния обязательств – неотъемлемая задача финансового управления в любой компании: рост кредиторской задолженности сокращает финансовую устойчивость компании, непогашение кредиторской задолженности не только ухудшает партнерские отношения с контрагентами, но может также обернуться новыми обязательствами по уплате штрафов и даже судебными исками и признанием банкротства.

Ст.177 Уголовного кодекса РФ предусматривает уголовную ответственность руководителя организации за злостное уклонение от погашения обязательств в крупном размере.

Таким образом, возникновение обязательств является закономерным результатом финансово-хозяйственной деятельности компании. В то же время возникшая кредиторская задолженность подлежит тщательному бухгалтерскому учету, анализу, контролю и регулированию.

Управление обязательствами компании – это отдельная функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли за счет эффективного использования кредиторской задолженности как экономического инструмента.

Главной задачей менеджера при управлении кредиторской задолженностью является определение оптимальных сроков погашения задолженности. Для решения задач управления предприятием была поставлена цель разработать методы управления по выбранным критериям. Процесс управления кредиторской задолженностью предполагает реализацию базовых мероприятий, отраженных на рисунке 1.7.



Рисунок 1.7 - Методы управления обязательствами компании [14, с. 25]

В зависимости от сферы деятельности компании и особенностей ведения бизнеса список методов управления обязательствами может пополняться.

Эффективное управление обязательствами компании базируется на результатах ее комплексного анализа. Анализ обязательств осуществляется с целью определения объема и структуры кредиторской задолженности,

установления ее соотношения с другими финансовыми показателями (например, дебиторской задолженностью), а также выявления резервов для повышения эффективности ее использования в организации. Процедура анализа кредиторской задолженности предполагает осуществление следующих мероприятий (см. рисунок 1.8).

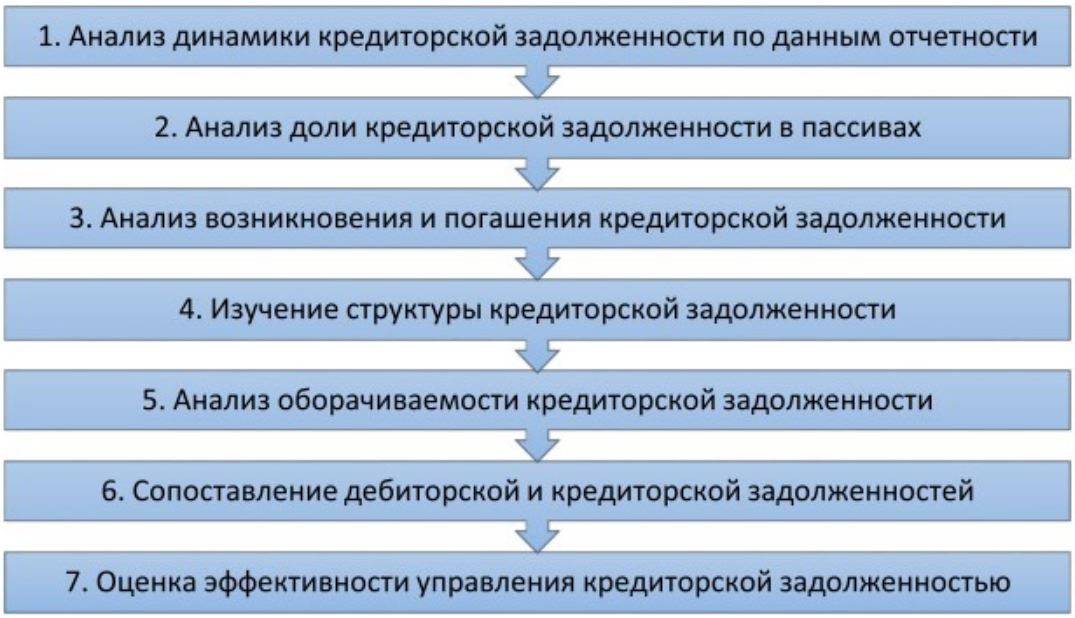

Рисунок 1.8 – Этапы анализа кредиторской задолженности [23, с. 52]

Источниками информации для комплексного анализа кредиторской задолженности являются учредительные документы, приказ об учетной политике для целей бухгалтерского учета и налогообложения, первичные документы, регистры бухгалтерского и налогового учета, бухгалтерская и налоговая отчетность, договоры с контр агентами, результаты сверок и инвентаризации имущества, устные и письменные подтверждения сотрудников, ответы осведомленных лиц на запросы аналитика. Анализ обязательств компании включает в себя анализ движения, оборачиваемости, структуры и текущего состояния кредиторской задолженности, а также оценку просроченных обязательств.

Методы управления постоянно совершенствуются под влиянием научно-технического прогресса. Для того чтобы понять сущность и содержание процесса управления, необходимо уделить внимание функциям управления.

Выделим следующие общие функции управления: планирование, организация, контроль, регулирование, координация, мотивация, учет и анализ. Реализация общих функций управления осуществляется посредством вспомогательных функций, которые отражают совокупность разнообразных видов управленческой деятельности, отличающихся по назначению, направленности, характеру и способу реализации. Они тесно связаны со спецификой деятельности предприятия и основными сферами его деятельности. Совокупность вспомогательных функций управления обеспечивает комплексность и системность управления предприятием [22, с. 85].

Планирование направлено на определение мер, ресурсов и сроков их осуществления для достижения целей по развитию предприятия. Оно связано с разработкой системы качественных и количественных показателей развития организации, которые определяют его темп и тенденции в текущем периоде и на перспективу. По срокам различают долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование. При планировании необходимо применять и учитывать реальные данные о состоянии производства и осуществлении хозяйственной деятельности на предприятии.

Следующая функция управления – организация, задача которой состоит в формировании структуры предприятия и обеспечении всем необходимым для его стабильного функционирования. Контроль – это комплекс мер наблюдения за процессом подготовки и принятия управленческих решений, применяемых субъектом управления, а также проверка фактического состояния объекта управления. С помощью контроля устанавливается обратная связь между субъектом и объектом управления [16, с. 96].

Данная функция предназначена для сохранения и поддержания установленного планом порядка проведения работ. По временному параметру выделяют следующие виды контроля: предварительный, промежуточный и итоговый, по отношению к системе управления – внешний и внутренний контроль. Регулирование применяется на основе данных контроля, направляемых по линии обратной связи. Задача этой функции заключается в поддержании

состояния упорядоченности путем устранения отклонения фактических величин от плановых.

Координация как функция управления способствует регулированию отношений между субъектами управления, которые не находятся в подчинении друг у друга. Координация придает организации целостность и устойчивость.

Мотивация – это процесс, с помощью которого руководство направляет действия работников так, чтобы это соответствовало первоначальным планам и организации работы с целью достижения наилучшего эффекта.

Функция учета и анализа является завершающим этапом управленческого цикла. При учете уделяется внимание абсолютным величинам (объем выполненных работ, количество использованных материалов, отработанных техникой часов, затраты труда). Функции управления можно разделить по предметным областям деятельности предприятия: производство, качество, инновации, материально-техническое обеспечение, маркетинг, качество, коммуникации и т.д.

Глава 2. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОМПАНИИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

2.1.Организационно-экономическая характеристика ООО «Либхерр-Русланд»

ООО «Либхерр-Русланд» - дочерняя компания Liebherr-International AG, основанная в России в 2000 году. Основная сфера деятельности включает продажу и обслуживание всего спектра продукции Liebherr. На территории РФ находятся три ремонтно-складских комплекса: в Москве, Кемерово (Кузбасс) и Хабаровске; разветвленная региональная сеть охватывает все регионы Российской Федерации. Штат ООО «Либхерр-Русланд» насчитывает более тысячи сотрудников.

Центральный офис компании Liebherr-Russland ООО в г. Москве размещает центральную администрацию, а также департаменты землеройной и горной техники, башенных кранов, гусеничных кранов, сваебойных и буровых установок, мобильных кранов, портового оборудования, бетоносмесительной техники, станкострения, компонентов, холодильного оборудования, а также аэроспейс.

Liebherr — независимое, полностью семейное предприятие, управляемое как децентрализованная группа компаний. Самостоятельные структурные подразделения отвечают за деятельность в отдельных сегментах продукции. Материнской компанией является Liebherr-International AG. Она осуществляет руководство, координацию и контроль. Деятельность, ориентированная на определенные страны, сосредоточивается в профильных сервисно-сбытовых организациях.

Такая структура обеспечивает единство в основополагающих вопросах корпоративного управления и позволяет Группе компаний гибко и быстро реагировать на сигналы рынка в условиях глобальной конкуренции.

Компания Liebherr-International AG, зарегистрированная в г. Бюль (Швейцария), является центральной материнской компанией Группы. Высшим исполнительным органом этой швейцарской компании является правление. Оно

осуществляет как управленческие, так и контрольные функции. Действующие акционеры из семьи Либхерр, входя в состав правления, образуют комитет. Последний принимает решения по всем основным вопросам хозяйственной, товарной, финансовой и инвестиционной политики, а также по вопросам развития.

Основные подразделения компании Liebherr-International AG: финансы и бухгалтерский учет, аудит, управление персоналом, связи с общественностью и бренд-менеджмент, организационные и информационные технологии, материально-техническое обеспечение, юридическая поддержка и страхование, управление соответствием стандартам, налоговая политика, технологии и цифровизация. Подразделения объединены в центральные административные отделы.

Продукция Группы делится на 13 сегментов, оперативное управление которыми осуществляют самостоятельные структурные подразделения. Соответственно, исследования и разработки, производство, маркетинг или продажи в отдельных товарных сегментах также децентрализованы. Диверсифицированный портфель продукции и децентрализованная структура управления с независимыми подразделениями позволяют Liebherr гибко реагировать на сигналы рынка в условиях глобальной конкуренции. Структура Группы компаний снижает зависимость от конъюнктуры отдельных секторов или рынков.

Наряду с разработкой, производством и поставкой высокотехнологичного оборудования группа компаний Liebherr предоставляет заказчикам широкий спектр услуг. Будь то заказ и поставка запасных частей, лицензионное производство или системы телеметрии и дистанционного мониторинга – услуги Liebherr охватывают все аспекты эксплуатации и обслуживания техники. В этом отношении мы с радостью предоставим полную консультацию по любым вопросам.

Анализ внешней и внутренней среды компании целесообразно начать с оценки внешней среды. Наиболее действенным инструментом для оценки влияния внешней среды является PESTLE —анализ.

Для оценки влияния в качестве шкалы экспертных оценок в модели была выбрана шкала от —3 до +3, где:

- шкала от -3 до -1 – фактор оказывает негативное влияние в различной степени;

- шкала от +1 до + 3 – оказывает положительно воздействие в различной степени.

Для компании ООО «Либхерр-Русланд» такой анализ представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1

PESTLE —анализ для ООО «Либхерр-Русланд»

Факторы	Оценка влияния (от —3 до +3)
Политические факторы	0
Лицензирование	+1
Уровень бюрократии в РФ	—2
Ужесточение регулирования	+1
Экономические факторы	-5
Инфляция в РФ	—2
Средний доход в РФ	—2
Кризис	—1
Социальные факторы	+4
Повышение информированности	+1
Снижение страха перед кредитованием	+2
Образованность населения	+1
Технологические факторы	0
Темпы изменений	-1
Необходимость технического переоснащения	+2
Применение электронного документооборота	-1

По результатам проведенного анализа выявлено негативное воздействие политических факторов. Социальные факторы оказывают в целом положительное влияние на деятельность компании.

Технологические факторы, выраженные в результатах научно-технического прогресса оказывают как положительное, так и негативное воздействие.

Нельзя не отметить влияние последствий и ограничений, обусловленных пандемией. Данные факторы составляют негативное влияние в группе социальных и экономических факторов.

Для определения факторов среды, влияющий на компанию представим результаты SWOT-анализа (см. таблицу 2.2).

В приведенном списке отобраны наиболее значимые параметры.

Стоит отметить, что к основным угрозам ООО «Либхерр-Русланд» относятся: снижение платежеспособного спроса на продукцию в условиях нарастающего экономического кризиса, а также высокая степень конкуренции. Эти факторы, при условии их своевременного не устранения, могут отрицательно сказаться на снижении доли занимаемого рынка.

Таблица 2.2

Факторы для SWOT-анализа

Возможности	Угрозы
1 – расширение ассортимента выпускаемой продукции; 2 – применение новых технологий оказания услуг; 3 – реализация различных инструментов продвижения товара; 4 – возможность регулирования ценовой политики; 5 – улучшение механизма контроля за качеством продукции.	1 – снижение платежеспособного спроса; 2 – ограниченная емкость рынка; 3 – введение санкций странами Европы и США; 4 – высокая степень конкуренции на рынке; 5 – снижение уровня защищенности внутреннего рынка;
Сильные стороны	**Слабые стороны**
1 – выгодное географическое положение; 2 – высокое качество продукции; 3 – молодой квалифицированный персонал; 4 – наличие собственной лаборатории; 5 – выпуск видов услуг, не имеющих аналогов.	1 – недостаточность собственного капитала; 2 – существенная зависимость от ценовой политики поставщиков; 3 – недостаточная рекламная политика по продвижению товаров в других регионах; 4 – высокий уровень износа некоторых видов оборудования; 5 – высокая зависимость от кредиторов.

Угроза появления продуктов-заменителей рассматривается как создание кардинально нового, не имеющего аналогов продукта, который будет отвечать завышенным требованиям современного потребителя и удовлетворять существующие потребности.

Таблица 2.3

Факторы SWOT-анализа ООО «Либхерр-Русланд»

Организация	Рынок	
	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	Используя сильные стороны, организация может использовать возможности: - используя современное высокотехнологичное оборудование возможно расширить ассортимент услуг; - наличие собственной лаборатории позволяет улучшить механизм контроля качества услуг.	Основными угрозами предприятия являются снижение платежеспособного спроса на продукцию в условиях нарастающего экономического кризиса, а также высокая степень конкуренции - большое количество предприятий, оказывающих схожие услуги.
Слабые стороны	Из-за существенной зависимости организации от ценовой политики поставщиков расширение ассортимента услуг становится затруднительным.	Если организации не удастся провести рекламную политику по продвижению продукции в других регионах, то негативно скажется ограниченная емкость рынка на дальнейшем развитии предприятия.

Угроза появления новых игроков.

— Наиболее значимым являются «высокие барьеры входа (лицензии, авторские права, и т.д.)». Это наиболее труднопреодолимая преграда для прихода небольших гибких компаний.

— Необходимость затрат на дифференциацию услуг.

Компания должна постоянно предпринимать меры для дифференциации ее оказываемых услуг от других в восприятии потребителей.

Рыночная власть поставщиков.

Поставщики товаров, торгового оборудования, рабочей силы и услуг в сфере розничной торговли оказывают большое влияние на деятельность компании. Поставщики могут отказаться работать с компанией или, например, установить чрезмерно высокие цены на закупаемые продукты.

— Степень дифференциации продукции.

— Наличие заменителей поставщиков.

— Поскольку у компании уже сложилась определенная репутация, риски минимальны – эти факторы в совокупности снижают давление со стороны поставщиков, т.к. сотрудничество с таким «гигантом» для них крайне выгодно.

2.2. Оценка динамики и структуры дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»

Для комплексной оценки дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» рассмотрим динамику дебиторской задолженности за период с 2019 по 2021 год (см. рисунок 2.1).

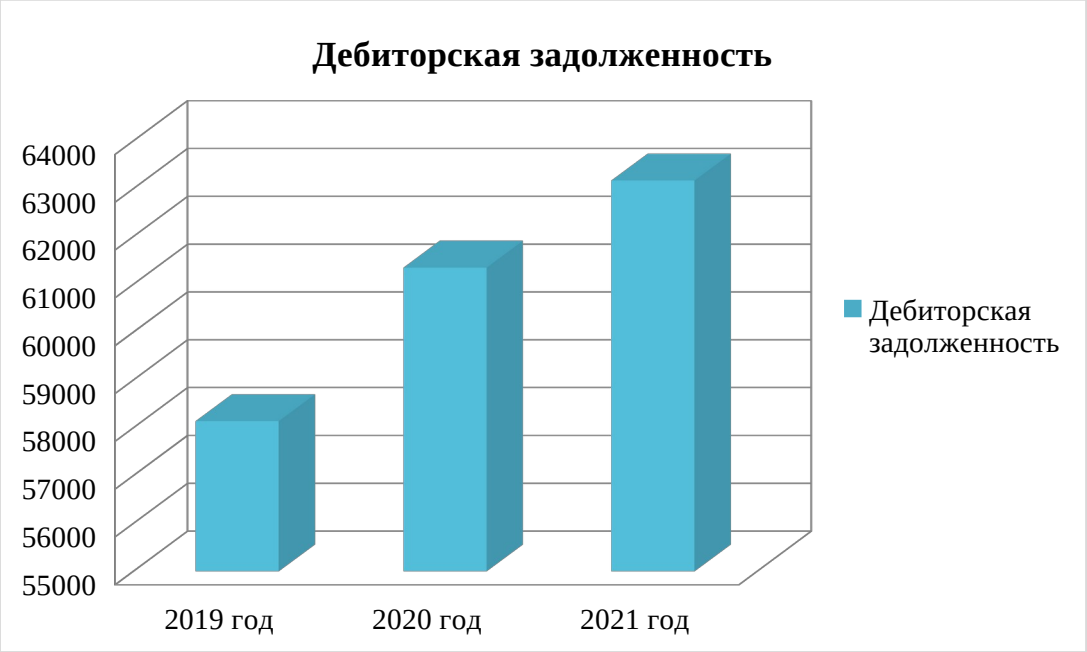

Рисунок 2.1 - Динамика дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» за 2019-2021, тыс. руб.

Как показывают данные рисунка 2.1, в анализируемом периоде у ООО «Либхерр-Русланд» отмечается положительная динамика величины дебиторской задолженности: темп роста в 2020 году составил 105,52%, а по итогам 2021 года – 102,97%.

Рассмотрим долю задолженности в структуре имущества и обязательств предприятия за анализируемый период в таблице 2.4, а так же графически на рисунке 2.2.

Таблица 2.4

Доля задолженности в составе имущества и обязательств ООО «Либхерр-Русланд» за 2019–2021 гг.

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год	Темп роста (снижения), %	
				2020 год	2021 год
Стоимость имущества предприятия, тыс. руб.	301371	318669	322619	105,7	101,2
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	58140	61352	63174	105,5	103
Доля дебиторской задолженности в стоимости имущества	19,3	19,3	19,6	99,8	101,7
Индекс покрытия кредиторской задолженности долгами дебиторов	3	2,4	1,3	79,7	54,16

Представим полученные результаты на рисунке 2.2.

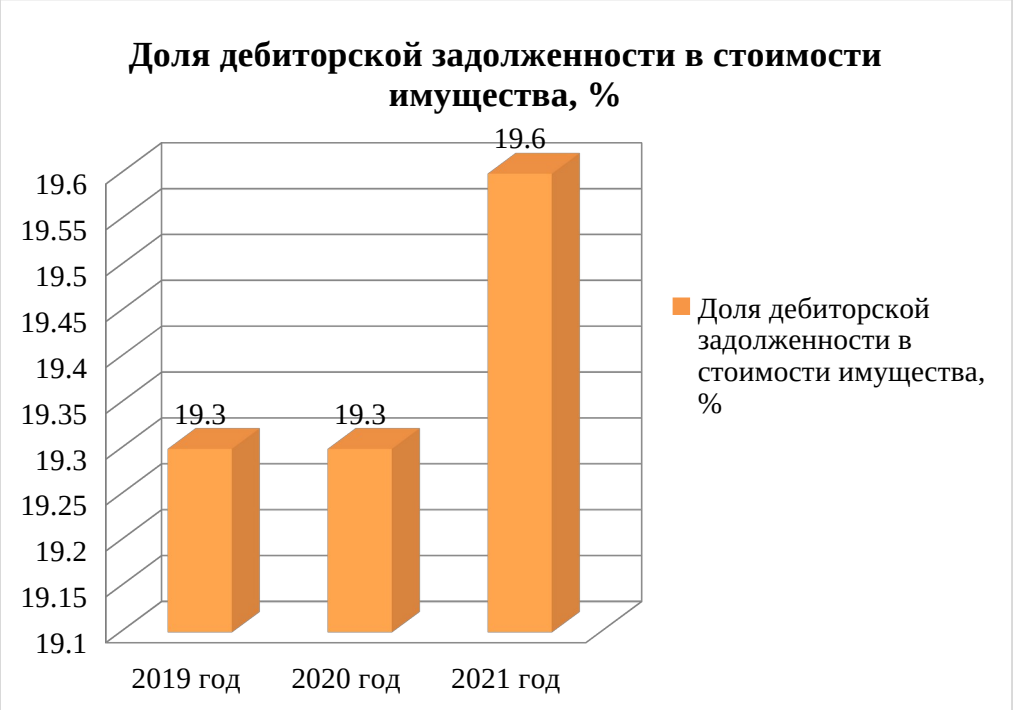

Рисунок 2.2 - Доля дебиторской задолженности в стоимости имущества ООО «Либхерр-Русланд», %

Как показывают данные таблицы 2.4. и рисунка 2.2, в период с 2019 по 2020 год доля дебиторской задолженности в общей совокупности имущества компании

сохранялся на уровне 19,3%. В 2021 году отмечается значительное увеличение данного показателя до 19,6%, что обусловлено ростом величины дебиторской задолженности.

Интерес в рамках данной темы представляет показатель – индекс покрытия кредиторской задолженности долгами дебиторов. Так, по результатам 2019 года этот показатель равен 3, что указывает на достаточность средств дебиторской задолженности для покрытия кредиторской задолженности. Но в последующих периодах отмечается снижение данного показателя, что указывает на нехватку средств в виде долго покупателя для покрытия долго перед поставщиками.

В целях оценки структуры дебиторской задолженности в разрезе наиболее крупных дебиторов рассмотрим показатели исполнения договоров покупателей перед ООО «Либхерр-Русланд» по данным на конец 2021 года (см. рисунок 2.3.).

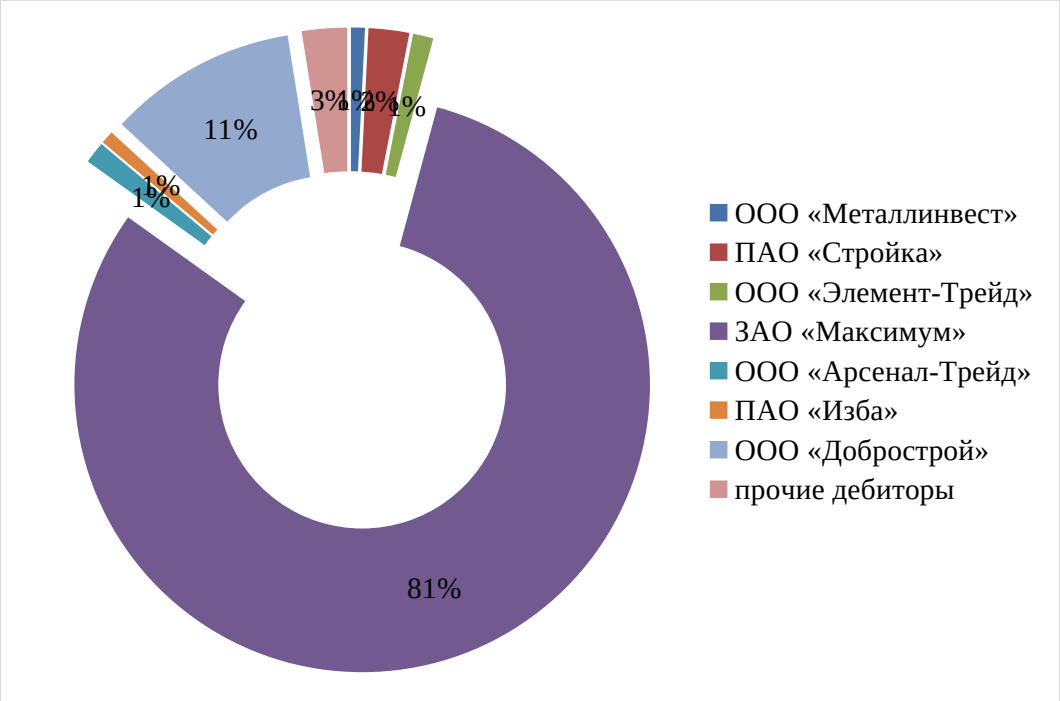

Рисунок 2.3 – Структура дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»

Как показывают данные рисунка 2.3, главным кредитором компании является ЗАО «Максимум», доля долга данного предприятия в общем объеме

дебиторской задолженности составляет более 80%, что указывает на необходимость более тщательного анализа исполнения договоров покупателями.

Для оценки эффективности контроля за дебиторской задолженностью рассмотрим анализ исполнения обязательств дебиторами ООО «Либхерр-Русланд» за 2021 год (см. таблицу 2.5).

Таблица 2.5

Анализ исполнения обязательств дебиторами ООО «Либхерр-РусланД» за 2021 г

Дебитор	Доля отгрузок в общей сумме поставок за 2021г.	Средняя сумма поставки	Отсрочка по договору	Средняя просрочка	Фактическая оборачивае мость
ООО «Металлинвест»	0,0078	3579,8	30	4,5	34,5
ПАО «Стройка»	0,0229	2646,6	15	15	30
ООО «Элемент-Трейд»	0,0114	2525	60	45	105
ЗАО «Максимум»	0,8091	5833,8	75	30	105
ООО «Арсенал-Трейд»	0,0123	3316,5	90	30	120
ПАО «Изба»	0,0074	15068	90	30	120
ООО «Добрострой»	0,1064	13347,5	90	20	110
прочие дебиторы	0,0254	6588	0	10	10

На основании данных таблицы 2.5 можно сделать вывод о том, что наибольшая сумма дебиторской задолженности принадлежит ООО «Максимум» и составляет 80% в общей структуре поставок по результатам 2021 года.

Далее идут несколько компаний, доля дебиторской задолженности которых изменяется на протяжении анализируемого периода, но значительно не выделяется среди остальных покупателей-дебиторов ООО «Либхерр-Русланд». Эту группу предприятий составили: ООО «Добрострой» с доле задолженности в 10%, а так же ПАО «Стройка», где доля задолженности составила 2%.

Для оценки эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Либхерр-Русланд» проанализируем показатели ее оборачиваемости за период с 2019 по 2021 году в таблице 2.6.

Таблица 2.6

Динамика показателей оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» за 2019–2021 гг.

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год	Темп роста (снижения), %	
				2020 год	2021 год
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	87358	99017	106969	113,3	108
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	58140	61352	63174	105,5	103
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1,5	1,6	1,7	107,4	104,9
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	239,6	223,1	212,6	93,1	95,3

Представленные в таблице 2.6 результаты анализа свидетельствуют об увеличении коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» в анализируемом периоде, что говорит о наличие определенных мер по управлению дебиторской задолженностью и работой с должниками. При этом значения коэффициентов остаются очень низкими, что указывает на недостаточность этих мер и требует оптимизации работы по управлению дебиторской задолженностью ООО «Либхерр-Русланд».

2.3. Анализ динамики, состава и эффективности кредиторской задолженности на предприятии ООО «Либхерр-Русланд»

Для комплексной оценки кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» рассмотрим динамику дебиторской задолженности за период с 2019 по 2021 год (см. рисунок 2.4).

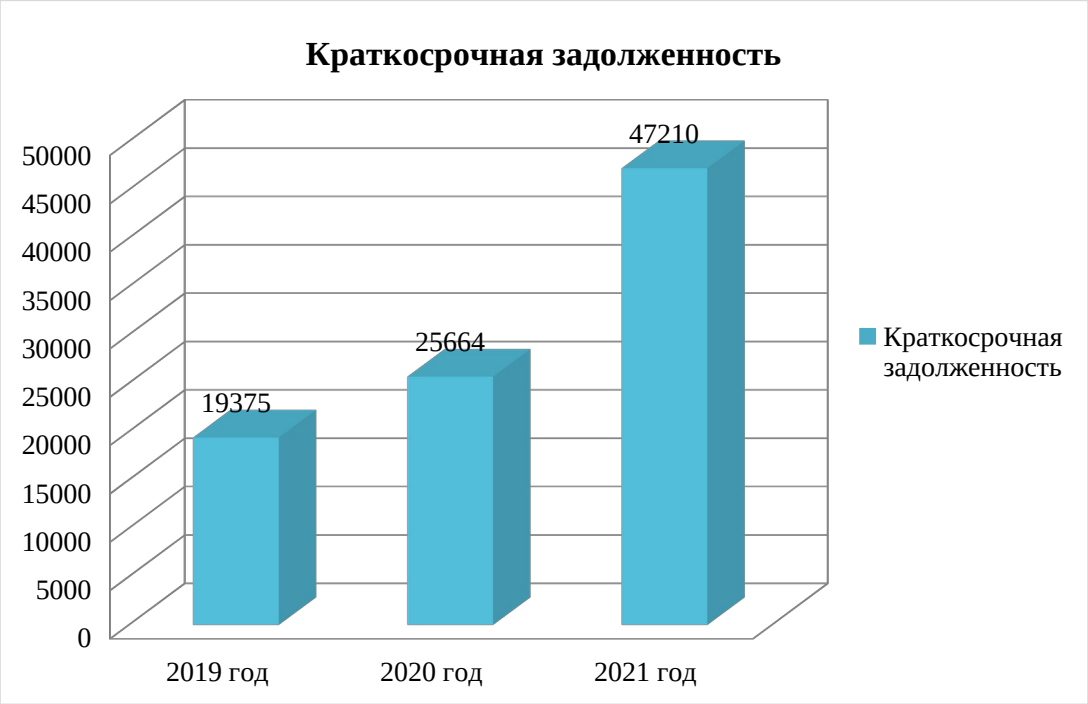

Рисунок 2.4 – Динамика кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» за 2019-2021, тыс. руб.

Исходя из представленных на рисунке 2.4. данных следует, что в динамике кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» отмечается положительная тенденция, что указывает на повышение уровня зависимости предприятия от внешних контрагентов: темп роста кредиторской задолженности по итогам 2020 года составил 132,46%, а по итогам 2021 года – 183,95%.

Далее представим графически структуру кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» по данным на конец 2021 года (см. рисунок 2.5.).

Данные рисунка 2.5 оказывают, что наибольшая доля кредиторской задолженности компании ООО «Либхерр-Русланд» представлена задолженностью перед поставщиками и подрядчиками за отгруженные материалы и комплектующие – 56% от общей суммы.

Так же значительную долю занимают долги перед сотрудниками по неоплаченной заработной плате, что свидетельствует о том, что компания не выполняет свои внутренние обязательства перед персоналом. Доля

задолженности перед персоналом по оплате труда в общей совокупности кредиторской задолженности составляет 21%.

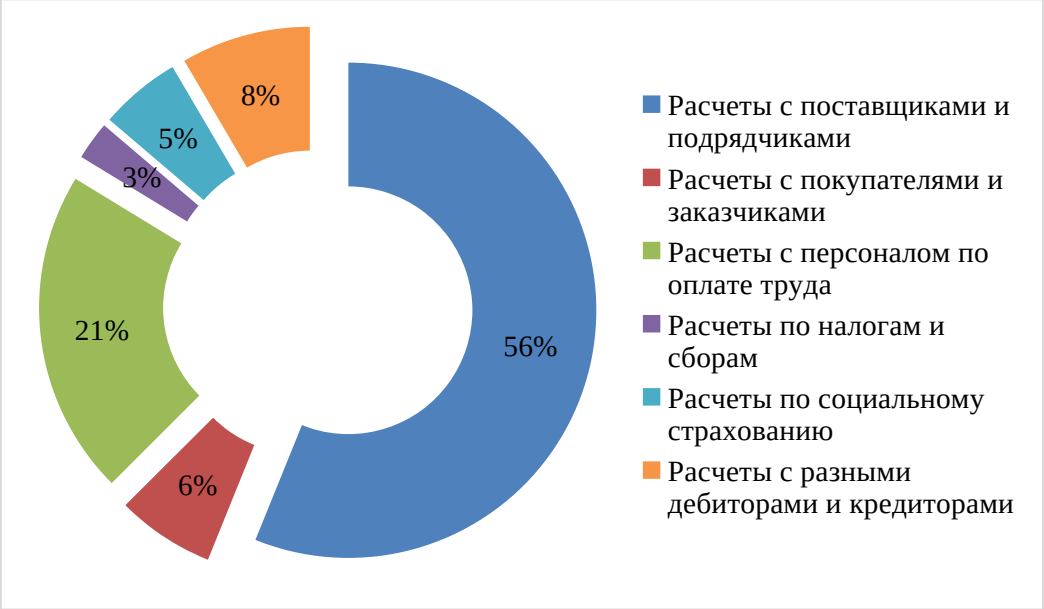

Рисунок 2.5 - Структура кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» по итогам 2021 года, %

Далее проанализируем показатели оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» (см. таблицу 2.7.).

Таблица 2.7

Динамика показателей оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» за 2019–2021 гг.

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год	Темп роста (снижения), %	
				2020 год	2021 год
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	87358	99017	106969	113,3	108
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	19375	25664	47210	132,5	184
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,5	3,9	2,3	85,6	58,7
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	79,8	93,3	158,9	116,9	170,3

Исходя из данных таблицы 2.7, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности задолженности ООО «Либхерр-Русланд» в анализируемом периоде снижается с 4,5 до 2,3, что указывает на неэффективный процесс управления кредиторской задолженностью, рост задолженности, превышающий рост оборота компании.

Далее проведем сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности за 2021г. (см. таблицу 2.8).

Таблица 2.8

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Наименование показателя	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
Темп роста, %	84,5	128
Оборачиваемость в оборотах	9,23	10,40
Оборачиваемость, в днях	39	34,61

Как видно из данных таблицы 2.8, на данный момент оборачиваемость дебиторской задолженности больше кредиторской, это говорит о том, что у предприятия появляются свободные оборотные средства в размере, соответствующем абсолютной разнице между количеством дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности.

Но как видно из таблицы 2.8, разница между этими величинами не велика и у организации есть угроза роста оборачиваемости ДЗ, а это может привести к неблагоприятным условиям расчетов с покупателями и поставщиками: организация должна возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию.

Для определения влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовый результат ООО «Либхерр-Русланд» необходимо рассмотреть показатели ликвидности за 2019-2021 гг. (см. таблицу 2.9).

Таблица 2.9

Расчет показателя критической ликвидности ООО «Либхерр-Русланд» за 2019–2021 гг.

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год	Темп роста (снижения), %	
				2020 год	2021 год
А 1	7110	7365	6525	103,6	88,6
А 2	60540	63868	64508	105,5	101
П 1	26048	32219	54193	123,7	168,2
П2	85753	79462	59277	92,7	74,6
Коэффициент критической ликвидности	0,61	0,64	0,63	105,4	98,1

В результате анализа данных таблицы 2.9 можно сделать вывод о том, что при условии своевременных расчетов с дебиторами в 2019 году ООО «Либхерр-Русланд» имело возможность погасить 61% своих обязательств, в то время как в 2020 г. предприятие могло на 64% рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам.

В 2021 г. значение коэффициента сократилось на 1% и составило 63%. Также, необходимо отметить, что значения коэффициента критической ликвидности ниже нормативного.

Сложившуюся ситуацию нельзя считать нормальной, поэтому в случае бездействия или принятия необоснованных управленческих решений, предприятию ООО «Либхерр-Русланд» грозит дальнейшее снижение ликвидности баланса. Для выяснения более полной картины влияния дебиторской задолженности на платежеспособность предприятия произведем факторный анализ показателя,

На основании данных (см. таблицу 2.10) определим влияние факторов на показатель критической ликвидности, выполнив факторный анализ коэффициента критической ликвидности способом цепных подстановок.

Таблица 2.10

Исходные данные для факторного анализа коэффициента критической ликвидности ООО «Либхерр-Русланд» за 2019 -2021 гг.

Показатели	2020 год	2021 год	Изменение, (+/-)
Дебиторская задолженность	61352	63174	1822
Краткосрочные финансовые вложения	2516	1334	-1182
Денежные средства	7365	6525	-840
Краткосрочные заемные средства	79462	59277	-20185
Кредиторская задолженность и прочие обязательства	32219	54193	21974
Коэффициент критической ликвидности	0,638	0,626	-0,012

Итак, с помощью формулы 2.1 и данных таблицы 2.10. произведем следующие расчеты:

$$Ккл0 = \frac{61352 + 2516 + 7365}{79462 + 32219} = 0{,}638$$

- влияние дебиторской задолженности на значение коэффициента критической ликвидности:

$$КклДЗ = \frac{63174 + 2516 + 7365}{79462 + 32219} = 0{,}654$$, тогда

$$\Delta КККклД = КклДЗ - Ккл0 = 0{,}654 - 0{,}638 = 0{,}016$$

Таким образом, за счет увеличения дебиторской задолженности Ккл увеличился на 0,016.

- влияние краткосрочных финансовых вложений на значение коэффициента критической ликвидности:

$$КклКфВ = \frac{63174 + 1334 + 7365}{79462 + 32219} = 0{,}644$$, тогда

$$\Delta КККклКФ = КклКФВ - КклДЗ = 0{,}644 - 0{,}654 = -0{,}010$$

По причине сокращения краткосрочных финансовых вложений в 2021 г. Ккл сократился на 0,010.

- влияние суммы денежных средств на значение коэффициента критической ликвидности:

$$КклДС = \frac{63174 + 1334 + 6525}{79462 + 32219} = 0{,}636$$, тогда

$$\Delta КККклД = КклДС - КклКВФ = 0{,}636 - 0{,}644 = -0{,}008$$

Итак, за счет снижения суммы денежных средств за анализируемый период на 840 тыс.руб., коэффициент критической ликвидности сократился на 0,008.

- влияние изменения стоимости заемных средств на значение коэффициента критической ликвидности:

$$КклЗС = \frac{63174 + 1334 + 6525}{59277 + 32219} = 0{,}776$$, тогда

$$\Delta КККклЗ = КклЗС - КклДС = 0{,}776 - 0{,}636 = 0{,}140$$

В связи с сокращением суммы заемных средств Ккл ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД» вырос на 0,140.

- влияние увеличения кредиторской задолженности на значение коэффициента критической ликвидности:

$$КклКЗ = \frac{63174 + 1334 + 6525}{59277 + 54193} = 0{,}626$$, тогда

$$\Delta КклКЗ = КклКЗ - Ккл3С = 0{,}626 - 0{,}776 = -0{,}150$$

Значительное увеличение суммы кредиторской задолженности на 21974 тыс. руб. привело к сокращению Ккл на 0,15.

Таким образом, общее изменение Ккл составило:

$$\Delta Кклобщ = 0{,}016 - 0{,}010 - 0{,}008 + 0{,}140 - 0{,}150 = -0{,}012$$

Итак, коэффициент критической ликвидности за 2020-2021 гг. сократился на 1% за счет значительного увеличения кредиторской задолженности.

Итак, можно сделать вывод, что в 2021 году лишь 31% дебиторов рассчитывается вовремя. Тот факт, что в течение всего рассматриваемого периода остальная задолженность возрастала, следовательно, у ООО «Либхерр-Русланд» возросло число дебиторов с просроченной задолженностью, что неблагоприятно отражается на деятельности предприятия в целом.

Для снижения просроченной задолженности руководству предприятия необходимо предпринимать различные меры, например, такие как выбор дебиторов с устойчивым финансовым состоянием, введение штрафных санкций за просроченные платежи и т.д.

Таким образом, объектом исследования в работе выступает компания ООО «Либхерр-Русланд» - дочерняя компания Liebherr-International AG, основанная в России в 2000 году. Основная сфера деятельности включает продажу и обслуживание всего спектра продукции Liebherr.

Оценка динамики и структуры дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» показала: в величине и дебиторской и кредиторской задолженности отмечается тенденция к росту.

Дебиторская задолженность составляет в среднем около одной пятой имущества предприятия (19,3% – в 2019, 2020 гг.; 19,6% – в 2021 г.) и, следовательно, весьма существенна для оценки финансового состояния и результатов хозяйственной деятельности.

На момент анализа оборачиваемость дебиторской задолженности больше кредиторской, это говорит о том, что у предприятия появляются свободные оборотные средства в размере, соответствующем абсолютной разнице между количеством дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности. Разница между этими величинами не велика и у организации есть угроза роста оборачиваемости дебиторской задолженности, а это может привести к неблагоприятным условиям расчетов с покупателями и поставщиками: организация должна возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию.

Глава 3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

3.1. Мероприятия по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»

В качестве мероприятий по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» в работе предлагается следующее:

1 – Оптимизация работы с поставщиками.

Реализация данного предложения возможна за счет работы над выбором поставщиков, поиска альтернативных вариантов поставки товаров. Исходя из этого, компании ООО «Либхерр-Русланд» рекомендуется оценивать не только тех поставщиков, с которыми она уже работает, но и потенциальных (альтернативных) поставщиков, которые предлагают продукцию по ценам ниже, чем у текущих контрагентов.

Поиск альтернативных поставщиков ООО «Либхерр-Русланд» должен осуществляться отделом закупок на основании полной оценки поставщиков, т.е. с использованием различных методов оптимизации работы с поставщиками

I. Метод установления долгосрочных партнерских отношений с поставщиками.

В первую очередь необходимо подробно выделить группы поставщиков, исходя из количества дней отсрочки платежа за материалы, сырье, товары, поставляемые группе:

- без просрочки (100% предоплата);
- до 15 дней;
- от 15 до 30 дней;
- более 30 дней.

Следовательно, необходимо поручить отделу закупок активно искать поставщиков, которые предоставляют отсрочки на 30 дней и более, и уменьшить объемы сделок с поставщиками, которые работают со 100% предоплатой.

Данные меры, по мнению автора настоящего исследования, позволят сократить кредитование, высвободив часть оборотных средств, что позволит увеличить платежеспособность компании в краткосрочном периоде.

II. Метод оценки и выбора поставщиков по разработанной методике, создание базы данных поставщиков.

Целью применения методики является минимизация рисков при выборе поставщика и снижение влияния негативного воздействия от сотрудничества на финансовые результаты ООО «Либхерр-Русланд».

Так, правильно и своевременная проведенная проверка позволяет предотвратить или свести к минимуму риски ООО «Либхерр-Русланд», связанные с невыполнением или ненадлежащим выполнением поставщиком своих договорных обязательств.

Проверка поставщиков на первом этапе состоит в запрашивании доступных сведений, а именно:

- данные, которые можно получить непосредственно от контрагента:

- сведения о праве подписи договора представителя поставщика или копия доверенности от делегирующего полномочия руководителя;

- копия решения руководящего органа предприятия о согласии на совершение сделки;

- годовой отчет за последний финансовый год.

Получая данные сведения, специалист по заключению договоров ООО «Либхерр-Русланд» должен тщательно проверить информацию, анализируя показатели результатов деятельности поставщика, а так же подлинность представленных документов.

Анализ полученных сведений в целях обеспечения экономической безопасности должен осуществляться ООО «Либхерр-Русланд» по методу чек-листа, путем распределения информации о показателях потенциального поставщика по категориям: финансовая деятельность, правовой статус, соблюдение законодательства, опыт взаимодействия, репутация и т.д.

В рамках данной работы предлагается разработка и издание приказа организации в виде стандарта по отбору поставщиков ООО «Либхерр-Русланд».

Представим критерии для отбора поставщиков в шапке таблицы 3.1

Таблица 3.1

Критерии для отбора поставщиков ООО «Либхерр-Русланд»

Поставщик	Вид продукции	Критерии					Итог
		Уровень цен	Качество продукции	Сроки поставки	Условия оплаты	Удаленность склада	

По каждому критерию выбирается один поставщик-лидер, то есть тот, кто по рассматриваемому критерию предлагает наилучшие условия для ООО «Либхерр-Русланд». Поставщику-лидеру проставляется «+» по этому критерию. В колонке «Итог» подсчитывается итоговая оценка как сумма баллов (один «+» = 1 балл). Исходя из высшего количества баллов, выбирается поставщик, с которым заключается договор:

0 -1 балл – договор с поставщиком не заключается или расторгается;

2-3 балла – поставщик может быть рассмотрен более подробно для сотрудничества, применяются дополнительные проверки контрагента;

4-5 балла – договор с поставщиком рекомендуется заключить.

В рамках данной работы предлагается внедрить в работу компании методику отбора поставщика с помощью сервиса СПАРК.

Сервис СПАРК включает индексы для анализа поставщика, сервис Контур такой возможности не предоставляет. Сервис СПАРК так же приводит рейтинг и детальный анализ аффилированности. По мнению разработчиков, форма отражения информации в рассматриваемых системах адаптирована и практична для специалистов управленцев. Предоставление информации реализуется посредством перехода по разделам сайта.

Затраты на внедрение сервиса СПАРК будут включать расходы на подключение к сервису сотрудников Департамента закупок (18 сотрудников), так же каждого директора магазина сети (264 подключения).

Средняя стоимость одного подключения составляет 3 тысячи рублей.

Величина затрат на подключение всех выше перечисленных сотрудников и обслуживание их в течение года составит:

3000 * 282 = 846 000 рублей

Реализацию предложения по внедрению критериев для отбора поставщиков в табличной форме предлагается возложить на сотрудника ООО «Либхерр-Русланд»- начальника департамента закупок с дальнейшей передачей для оформления приказа начальнику юридического отдела. В соответствии с тем, что дополнительные сотрудники для реализации данного мероприятия не будут привлекаться, и информация будет запрашиваться напрямую у поставщика, а так же с помощью бесплатных сервисов (сайт ФНС для получения отчетности и т.д.), то затрат на реализацию данного мероприятия не будет.

2 – Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью.

Как показал проведенный выше анализ, у компании ООО «Либхерр-Русланд» наблюдается недостаток собственных оборотных средств. Нельзя оставлять без внимания значительный рост дебиторской задолженности как угрозу финансовой безопасности компании в отношении недополучения денежных средств для восстановления собственной платежеспособности в ближайшей перспективе.

В результате анализа дебиторской задолженности также было выявлено, что наиболее рискованным контрагентом компании является предприятие ООО «Спектр». Данный контрагент обладает наибольшей суммой просроченной задолженности среди прочих дебиторов компании, его просроченный долг составлял 498365 тыс. руб. Высокий риск неуплаты долга данным контрагентом может привести к ухудшению платежеспособности компании в ближайшем

будущем. С целью минимизации риска неуплаты долга данным контрагентом, а также улучшения финансового результата компании, воспользуемся услугой факторинговой компании.

Кроме того, данная проблема все более становится актуальной с позиции стремительной инфляции. Так, для компании ООО «Либхерр-Русланд» более оптимальным вариантом будет получение части задолженности с помощью факторинга с учетом настоящего уровня цен, чем получить полную сумму спустя срок, когда ее величина в действующих ценах значительно снизится.

В качестве факторинговой компании предлагается «Совкомбанк Факторинг» (ранее НФК) – представитель российского рынка факторинга, ведущий свою деятельность с 1999 года.

В качестве вида факторинга будет использоваться факторинг без регресса, сочетающий в себе финансирование под уступку дебиторской задолженности и защиту от рисков неплатежей.

Для дебиторов срок отсрочки платежа (кредита) составит 90 дней.

Следовательно, оплата за услугу факторинга составит:

Пф= 498365×(90×0,091%)= 40816 тыс. руб.

Комиссия= 498365×3%= 14951 тыс. руб.

Таким образом, плата за денежное финансирование составит 40816 тысячи рублей, а комиссия – 14951 тысячи рублей.

Итого затраты на реализацию факторинга дебиторской задолженности составят 55767 тысяч рублей. Сумма долга, который ООО «Либхерр-Русланд» получит в результате операции факторинга, составляет 442598 тысяч рублей.

Как представляется автору настоящего исследования, успешность реализации вышеизложенных предложений по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» во многом будет зависеть от грамотного учёта следующих потенциальных угроз процессу практической реализации предложений:

- применение сервиса по отбору поставщиков может привезти к неэффективности данного метода с позиции отсутствия собственного опыта

сотрудничества с этим поставщиком с учетом специфики отрасли;

- проведение мероприятия по операции факторинга может повлиять на репутацию компании ООО «Либхерр-Русланд» как контрагента, и отразиться на успешности будущих сделок.

3.2. Риски реализации разработанных мероприятий

Для оценки рисков при внедрении разработанных мероприятий будет применен стандарт FERMA (таблица 3.2).

Таблица 3.2

Реестр рисков

№	Наименование риска	Описание риска	Текущая вер—ть, %	Текущий ущерб, тыс. руб.	Метод расчета ущерба	Метод реагирования	Ожидаемая вер—ть, %	Ожидаемый ущерб, тыс. руб.
1	Усиление конкуренции. Появление новых конкурентов	Усиление конкуренции по текущему перечню продукции может привести к «ценовой войне» и как следствие снижение доли рынка, потеря доходности.	20%	150 000	Снижение рентабельности продаж на 5%	Избегание «ценовых войн». Усиление конкурентных преимуществ: гибкость, надежность, клиентоориентированный подход.	7%	150 000
2	Падение спроса	Снижение спроса по причине системного кризиса, снижении покупательной способности существующих потребителей	20%	1 400 000	Снижение планируемого объема оказания услуг на 10%	Удержание риска.	20%	1 400 000
3	Отсутствие персонала требуемой компетенции	Сложности с подбором персонала, необходимость переподготовки функционирующего персонала, что требует больших затрат	60%	40 000	Плановая величина расходов на переподготовку персонала	Использование всех каналов подбора персонала. Проведение внутреннего обучения новых сотрудников.	20%	40 000
4	Недостаток персонала	Бюрократические задержки удовлетворения потребности увеличение персонала ведет к увеличению сроков выхода на планируемый объем оказания услуг	40%	2 800 000	Неисполнение плана продаж на 20%	Принятие четких планов развития. Установление нормативов нагрузки на персонал. Контроль качества работы.	15%	1 700 000
5	Увольнение ключевого сотрудника	Увольнение ключевого сотрудника (заведующего отделением) приведет к потере значительной части наработанной клиентской базы и как следствие	60%	1 400 000	Падение продаж на 10% на период 3—х месяцев	Разработка и реализации долгосрочной программы по удержанию персонала.	30%	900 000

		снижение производства, потере доверия со стороны клиентов						
6	Рост непредвиденных затрат	Потери вследствие ошибок персонала, устаревания оборудования.	60%	700 000	Допустимый уровень	Удержание	60%	700 000

Карты риска с разной линией толерантности для ситуации до и после принятия превентивных мер (см. рисунок 3.1 и рисунок 3.2).

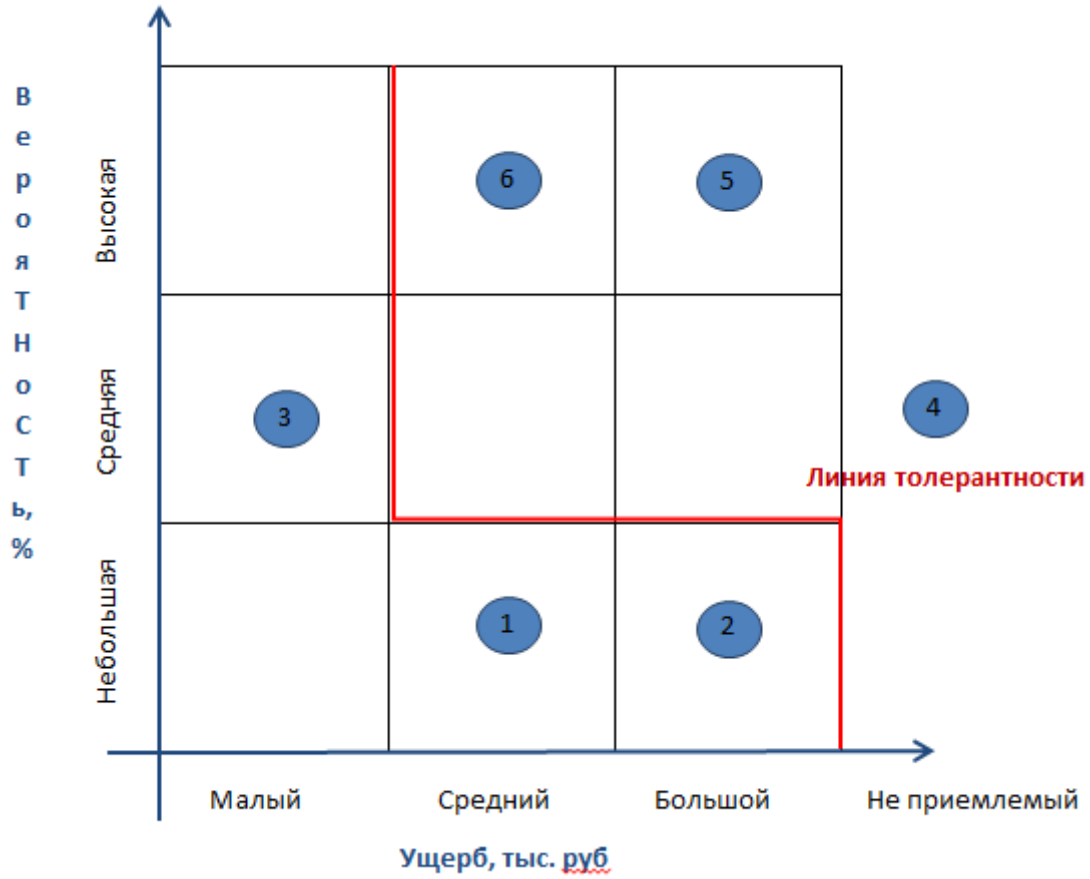

Рисунок 3.1 — Карта риска 1. До принятия превентивных мер

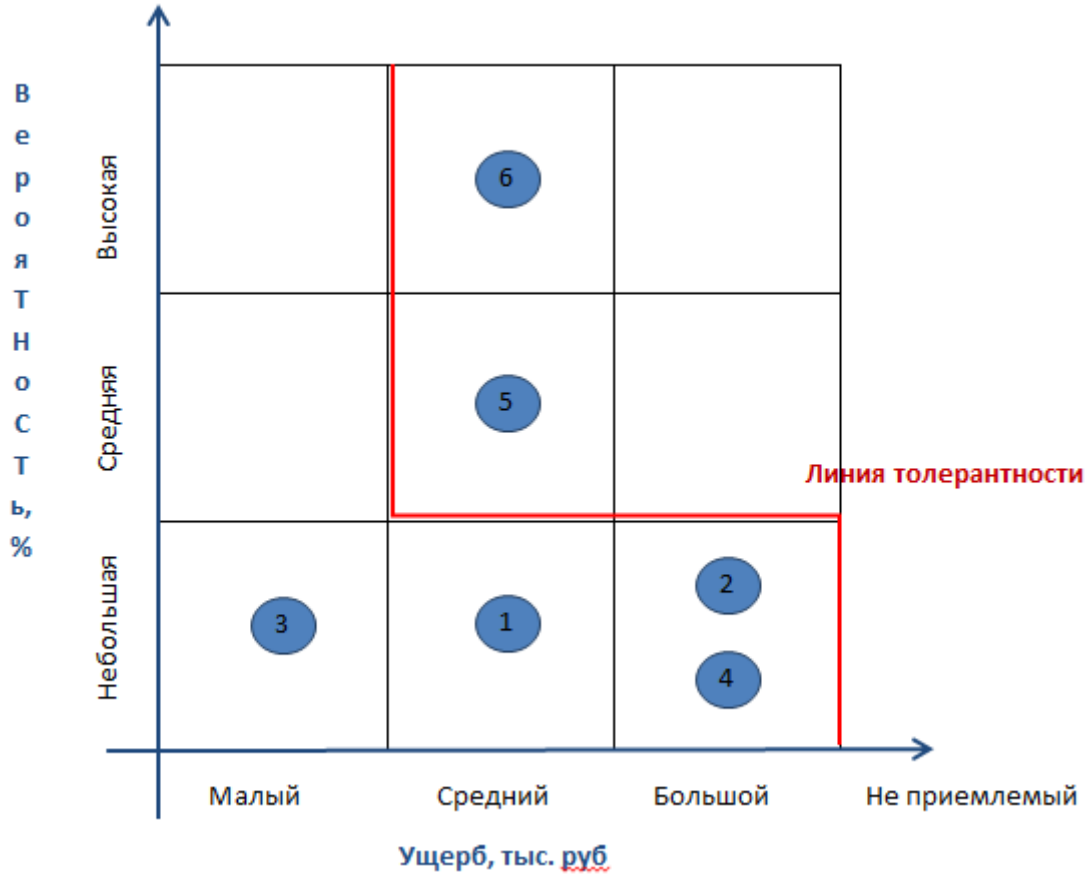

Рисунок 3.2 - Карта риска 2. После принятия превентивных мер

Как показывают данные карт риска до и после принятия превентивных мер ООО «Либхерр-Русланд», снизились такие риски: недостаток персонала (неудовлетворение действующей системой управления и мотивации) и увольнение ключевого сотрудника.

Далее построим карту риска с линейной шкалой по ущербу (см. рисунок 3.3).

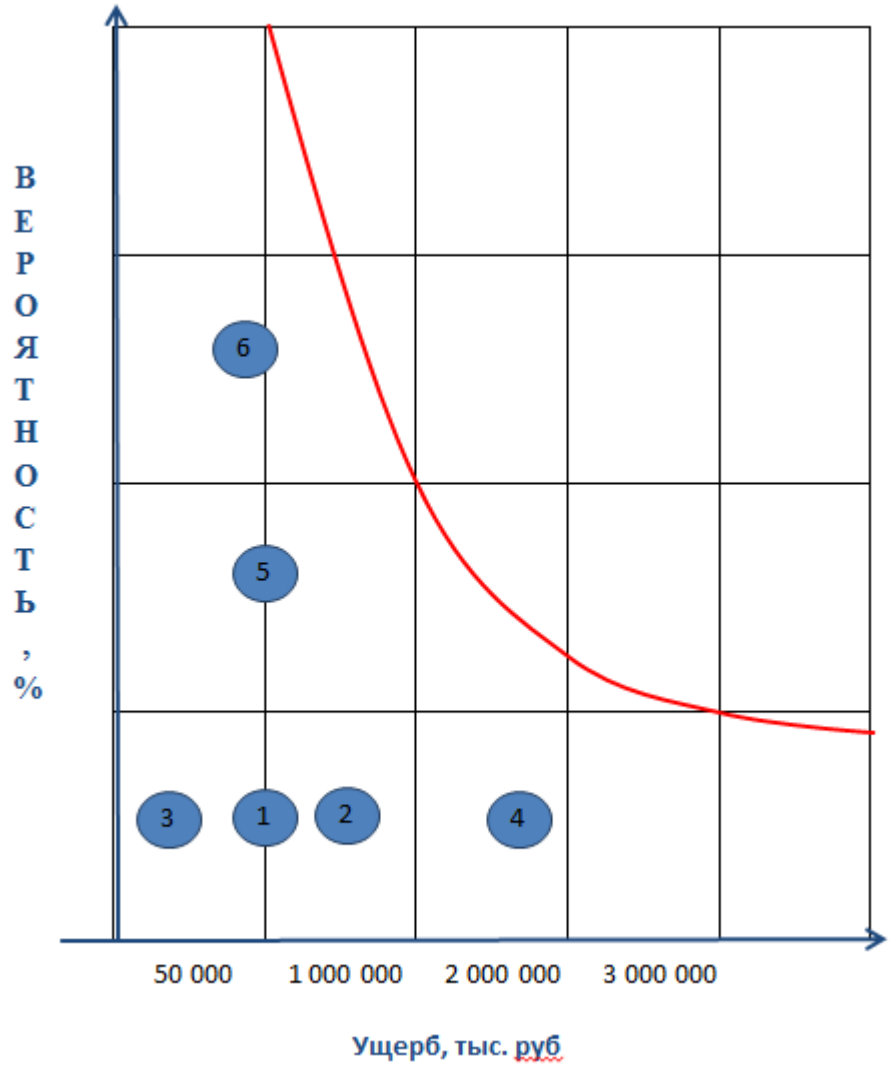

Рисунок 3.3 —Карта риска 3. После принятия превентивных мер с линейной шкалой по ущербу

В результате проведенного анализа карты рисков, основное внимание следует уделить рискам 5 и 6, т.к. они находятся наиболее близко к линии толерантности т.е. основной работой по проекту, должны стать принятие четких планов развития персонала, установление нормативов нагрузки на персонал, контроль качества работы, а так же разработка и реализации долгосрочной программы по развитию дальнейших конкурентных преимуществ за счет повышения эффективности персонала.

3.3. Экономическая эффективность разработанных мероприятий

Представим расчет затрат по каждому мероприятию по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» в таблице 3.3

Таблица 3.3

Затраты на реализацию мероприятий по повышению платежеспособности

Мероприятие	Сумма, тыс руб
1 – Оптимизация работы с поставщиками с целью снижения себестоимости продукции, роста платежеспособности компании:	846
Подключение сервиса СПАРК	846
2 – Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью:	55767
Реализация операции факторинга	55767
Итого	56613

Таким образом, затраты на реализацию предложенным мероприятий составят 56613 тысяч рублей.

В целях оценки эффективности предложенных мероприятий и окупаемости перечисленных выше затрат приведем повторный расчет коэффициентов (таблица 3.4), характеризующих эффективность управления дебиторской и кредиторской задолженностями.

Таблица 3.4

Динамика показателей оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»

Показатель	2021	Прогноз
Коэффициент автономии	0,45	0,50
Коэффициент финансовой зависимости	2,21	1,86
Коэффициент концентрации заёмного капитала	0,55	0,55
Коэффициент задолженности	1,21	1,02
Коэффициент обеспеченности	0,39	0,50

собственными средствами		
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,79	0,82
Коэффициент структуры заемного капитала	0,1384	0,1384

Рост коэффициента автономии будет прогнозироваться исходя из увеличение объема собственного капитала за счет получения оплаты дебиторской задолженности по операции факторинга в размере 442598 тысяч рублей. Так, объем капитала будет составлять 3615896 (3173298 + 442598). Исходя из спрогнозированной величины собственного капитала, коэффициент задолженности автономии составит 0,50, что на 0,5 превышает фактическое значение 2021 года. Данное изменение подтверждает эффективность предложенных мероприятий, повышение уровня финансовой независимости ООО «Либхерр-Русланд» от внешних кредиторов. Этот вывод подтверждает и расчет коэффициента финансовой зависимости. Коэффициент концентрации заёмного капитала останется неизменным при условии, что предложенные мероприятия не затрагивают изменение долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Снижение коэффициента задолженности с 1,21 до 1,02 в прогнозном периоде показывает увеличение собственного капитала в сравнении с заемным капиталом, установление оптимальной структуры капитала компании.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами увеличится на 0,11, что составляет норму данного показателя и указывает на установление оптимальной структуры баланса компании.

Коэффициент маневренности при условии реализации всех мероприятий вырастит на 0,03 и составит 0,82, что все же превышает нормативное значение показателя. Его снижение в прогнозном периоде показывает верно выбранное направление структурирования капитала.

Коэффициент структуры заемного капитала сохранится на прежнем уровне ввиду отсутствия мероприятий, затрагивающих изменение структуры

и объема заемного капитала.

Как демонстрирует хозяйственная практика, оптимизация работы с поставщиками с целью оптимизации кредиторской задолженности, призваны снизить себестоимость продукции за счет ликвидации риска возникновения отношений с недобросовестными поставщиками, что приведет к увеличению объёма продаж на 25-26%.

Также российская практика свидетельствует, что оптимизация работы с дебиторской задолженностью, а именно проведение операции факторинга будет способствовать высвобождению дополнительных собственных средств в виде оплаты дебиторской задолженности, что позволит восстановить собственную платежеспособность и увеличить объём продаж на 37-38%.

В соответствии с этим, в таблице 3.5 и на рисунка 3.4 представлен прогноз динамики основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Либхерр-Русланд» после реализации предложений по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности. При этом автор настоящего исследования считает необходимым подчеркнуть, что учесть инфляционные процессы при составлении данного прогноза не представляется возможным, поскольку современная обстановка обусловлена постоянными изменениями в экономической политике государства.

В связи с этим данные, представленные ниже, приводятся без учёта фактора инфляции.

Таблица 3.5

Прогноз динамики основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Либхерр-Русланд»

№ п/п	Показатели	2021	Прогнозный год	Отклонение	
				абс. знач.	%
1.	Выручка	106969	175429	68460	164,00
2.	Себестоимость продаж	69744	126357	56613	181,17
3.	Валовая прибыль (убыток)	37225	49072	11847	131,83
4.	Коммерческие расходы	556	556	0	100,00
5.	Управленческие расходы	305	305	0	100,00

6.	Прибыль (убыток) от продаж	36364	48211	11847	132,58
7.	Проценты к получению	0	0	0	-
8.	Проценты к уплате	0	0	0	-
9.	Прочие доходы	8777	8777	0	100,00
10.	Прочие расходы	12088	12088	0	100,00
11.	Прибыль (убыток) до налогообложения	33053	44900	11847	135,84
12.	Налог на прибыль	16820	11225	-5595	66,74
13.	Прочее	0	0	0	-
14.	Чистая прибыль (убыток)	16233	33675	17442	207,45
15.	Рентабельность продаж, %	15,18	19,20	4	-

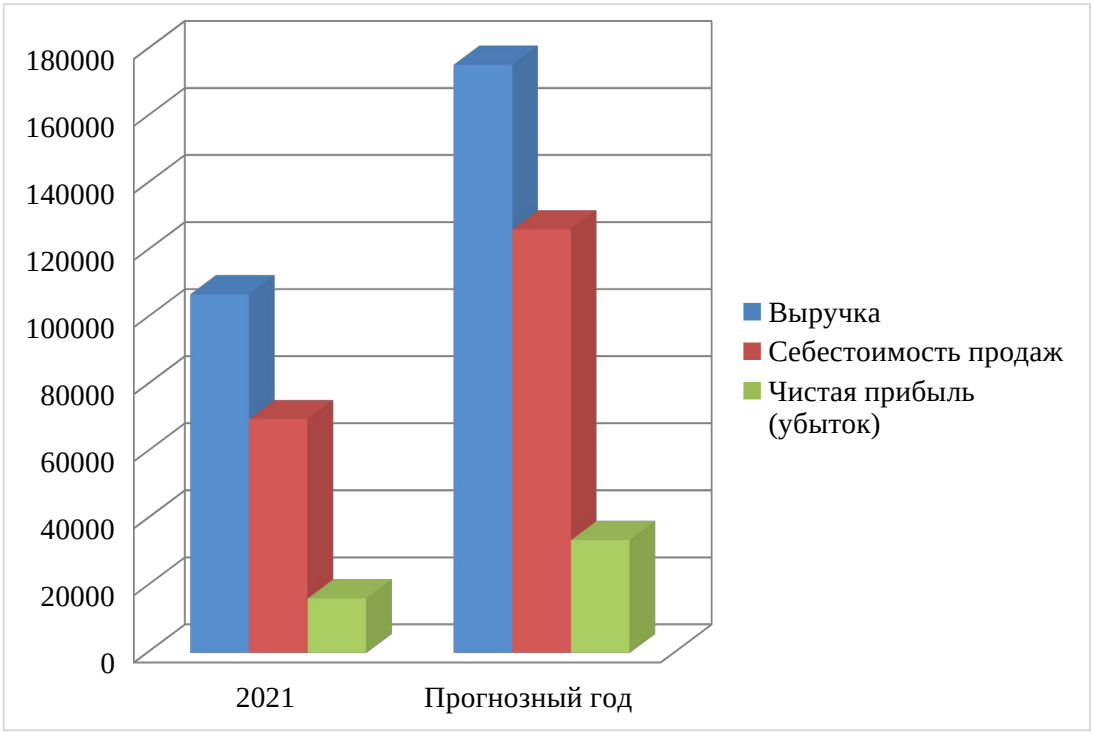

Рисунок 3.4 - Прогноз динамики основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Либхерр-Русланд»

Как свидетельствуют данные таблицы 3.5 и рис. 34, в результате реализации предложенных мероприятий рост выручки составит 64%. Стоит отметить, что затраты на реализацию мероприятия по оптимизация работы с поставщиками, а именно подключение сервиса СПАРК, в ходе прогноза были включены в состав себестоимости. Сумма оплаты задолженности покупателя по операции факторинга в рамках мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью будет

включена в состав выручки за прогнозируемый период.

В результате реализации предложений по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» чистая прибыль данной компании существенно увеличится (в 3 раза), что, несомненно, будет способствовать обеспечению финансовой безопасности данной организации.

На рис. 3.5 представлен прогноз динамики рентабельности продаж ООО «Либхерр-Русланд».

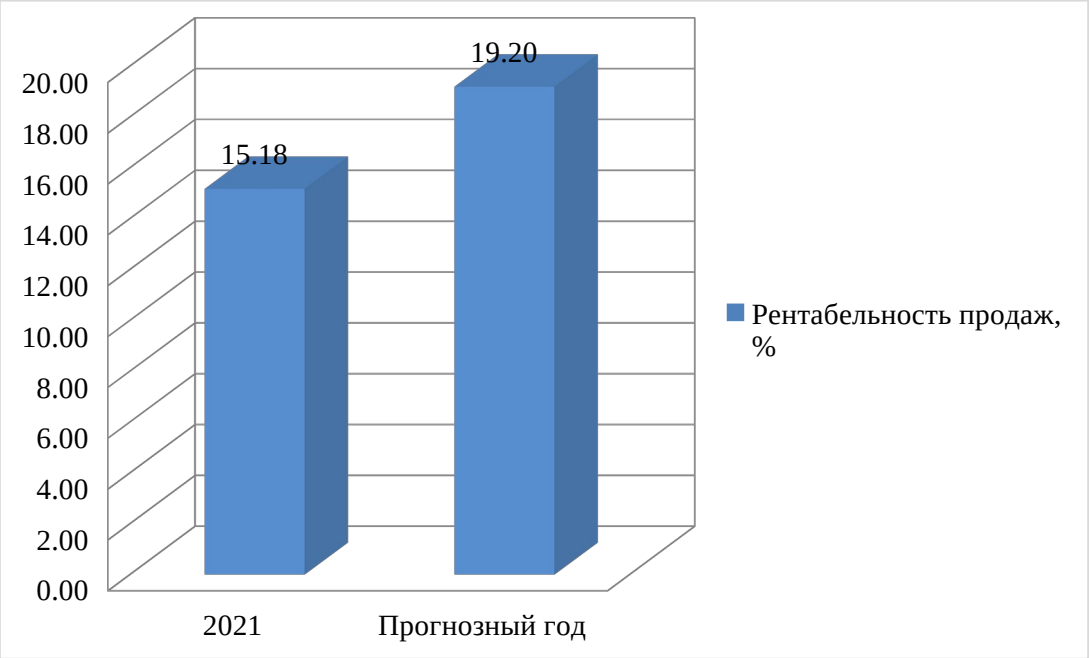

Рисунок 3.5 - Прогноз динамики рентабельности продаж ООО «Либхерр-Русланд»

Итак, анализ вышеизложенного материала позволяет сделать вывод о целесообразности практической реализации разработанных мероприятий по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд»в интересах эффективности деятельности.

Таким образом, в качестве мероприятий по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» в работе предлагается следующее: оптимизация работы с поставщиками; совершенствование системы управления дебиторской задолженностью.

В результате реализации предложенных мероприятий рост выручки

составит 64%. В результате реализации предложений по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» чистая прибыль данной компании существенно увеличится (в 3 раза), что, несомненно, будет способствовать обеспечению финансовой безопасности данной организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дебиторская задолженность – это сумма, которую компания получит от своих клиентов, купивших ее товары и услуги в кредит. Дебиторская задолженность зачастую составляет большую часть активов компании и отражается в балансе как текущие активы. Более высокая или растущая дебиторская задолженность, при стагнации выручки показывает, что компания плохо справляется с процедурами взыскания долгов и сталкивается с проблемой конвертации своих продаж в денежные средства. Растущий кризис наличности затрудняет деловые операции.

Нижний или убывающий показатель показывает, что компания может легко получать денежные средства от своих клиентов и может использовать эти денежные средства для непрерывных операций. Это помогает компании увеличить свою ликвидность, эффективность и денежный поток. Непрерывный рост дебиторской задолженности увеличивает вероятность потребности в краткосрочном капитале и, таким образом, увеличивает краткосрочное заимствование, что приводит к высокой процентной нагрузке и низкой прибыльности.

В настоящее время, существуют программные обеспечения, содержащие инструменты, с помощью которых можно управлять дебиторской задолженностью – специализированные CRM-системы. С развитием CRM-технологии, специализированные системы позволяют включать в себя больше элементов и инструментов для управления всеми аспектами бизнеса, в том числе – дебиторской задолженностью. Дебиторская задолженность – это оборотный актив, влияющий на ликвидность компании в рамках покрытия краткосрочных обязательств. Анализ дебиторской задолженности важен для сохранения лидирующих и конкурентоспособных позиций, чтобы убедиться, что собраны причитающиеся суммы.

Кредиторская задолженность – это долги к уплате. Кредиторская задолженность возникает, когда от покупателей получен аванс, а товары

(работы, услуги) еще не реализованы, или если от поставщика получены товары (работы, услуги), а денежные средства за них еще не выплачены.

Экономическая сущность кредиторской задолженности состоит в том, что это не только часть имущества организации, как правило, денежные средства, но и товарно-материальные ценности. По характеру образования кредиторская задолженность делится на нормальную и неоправданную.

В рамках управления кредиторской задолженности организации могут применяться следующие механизмы: график погашения; платежный календарь; реструктуризация кредиторской задолженности; конвертация и капитализация кредиторской задолженности предприятия.

Объектом исследования в работе выступает компания ООО «Либхерр-Русланд» - дочерняя компания Liebherr-International AG, основанная в России в 2000 году. Основная сфера деятельности включает продажу и обслуживание всего спектра продукции Liebherr.

Оценка динамики и структуры дебиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» показала: в величине и дебиторской и кредиторской задолженности отмечается тенденция к росту. Темп роста дебиторской задолженности в 2020 году в сравнении с 2019 годом составил 5,52%, а в 2021 году относительно 2020 года – 2,97%. Темпы роста кредиторской задолженности гораздо выше: в 2020 году рост составил 32,46% по сравнению с 2019 годом, а в 2021 году относительно 2020 года – 83,95%, что говорит о неэффективности управления и контроля за дебиторской и кредиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность составляет в среднем около одной пятой имущества предприятия (19,3% – в 2019, 2020 гг.; 19,6% – в 2021 г.) и, следовательно, весьма существенна для оценки финансового состояния и результатов хозяйственной деятельности.

На момент анализа оборачиваемость дебиторской задолженности больше кредиторской, это говорит о том, что у предприятия появляются свободные оборотные средства в размере, соответствующем абсолютной

разнице между количеством дней оборота кредиторской и дебиторской задолженности. Разница между этими величинами не велика и у организации есть угроза роста оборачиваемости ДЗ, а это может привести к неблагоприятным условиям расчетов с покупателями и поставщиками: организация должна возвращать свои долги чаще, чем оно получает оплату за реализованную продукцию.

В качестве мероприятий по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» в работе предлагается следующее: оптимизация работы с поставщиками; совершенствование системы управления дебиторской задолженностью.

Оптимизация работы с поставщиками возможна за счет работы над выбором поставщиков, поиска альтернативных вариантов поставки товаров. Исходя из этого, компании ООО «Либхерр-Русланд» рекомендуется оценивать не только тех поставщиков, с которыми она уже работает, но и потенциальных (альтернативных) поставщиков, которые предлагают продукцию по ценам ниже, чем у текущих контрагентов.

В результате анализа дебиторской задолженности также было выявлено, что наиболее рискованным контрагентом компании является предприятие ООО «Спектр». Данный контрагент обладает наибольшей суммой просроченной задолженности среди прочих дебиторов компании, его просроченный долг составлял 498365 тыс. руб. Высокий риск неуплаты долга данным контрагентом может привести к ухудшению платежеспособности компании в ближайшем будущем. С целью минимизации риска неуплаты долга данным контрагентом, а также улучшения финансового результата компании, воспользуемся услугой факторинговой компании.

В результате реализации предложенных мероприятий рост выручки составит 64%. Затраты на реализацию мероприятия по оптимизация работы с поставщиками, а именно подключение сервиса СПАРК, в ходе прогноза были включены в состав себестоимости. Сумма оплаты задолженности покупателя по операции факторинга в рамках мероприятия по

совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью будет включена в состав выручки за прогнозируемый период.

В результате реализации предложений по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Либхерр-Русланд» чистая прибыль данной компании существенно увеличится (в 3 раза), что, несомненно, будет способствовать обеспечению финансовой безопасности данной организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.04.2022) // СПС «КонсультантПлюс»

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2023) // СПС «КонсультантПлюс»

3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 05.12.2022) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2023) // СПС «КонсультантПлюс»

4. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 28.04.2017) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 N 12522) // СПС «КонсультантПлюс»

5. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // СПС «КонсультантПлюс»

6. Анализ объективных условий формирования дебиторской и кредиторской задолженности в организации / Н. К. Васильева, О. В. Тахумова, В. И. Короткова, А. Д. Романченко // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. – № 42(4). – С. 348-352.

7. Бондина, Н. Н. Дебиторская задолженность: аспекты контроля / Н. Н. Бондина, И. А. Бондин, Ю. А. Егорова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2021. – № 2. – С. 50-57.

8. Гимаев, И. Д. Понятие дебиторской и кредиторской задолженностей организации / И. Д. Гимаев, Д. Ф. Касимова // Вестник науки. – 2022. – Т. 4, № 12(57). – С. 53-60.

9. Данькина И.А. Современные методы управления дебиторской задолженностью // Символ науки. 2022. №1-2. – С. 447-480.

10. Диканева, О. А. Управление возникновением дебиторской задолженности / О. А. Диканева // Исследования и разработки в области машиностроения, энергетики и управления. – Гомель: Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, 2022. – С. 126-129.

11. Дмитренко, Е. А. Проблемы анализа дебиторской задолженности / Е. А. Дмитренко, Б. Т. Избасарова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. – № 11. – С. 895-901.

12. Кириллов, А. А. Понятие дебиторской задолженности, виды ее финансирования и управления с применением технологии CRM-систем / А. А. Кириллов // Научные труды Центра перспективных экономических исследований. – 2022. – № 23. – С. 43-51.

13. Козырева, Е. А. Алгоритм выбора методов и технологий взыскания проблемной задолженности предприятия / Е. А. Козырева, О. А. Кавыршина // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты. 2022. – С. 181-185.

14. Конева, М. В. Развитие учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженности в строительных организациях / М. В. Конева, Н. К. Васильева. – Краснодар : Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2022. – 210 с.

15. Коршикова, С. Н. Учет, контроль, рефинансирование дебиторской задолженности / С. Н. Коршикова // Естественногуманитарные исследования. – 2022. – № 40(2). – С. 400-404.

16. Кузнецова, В. О. Проблемы возникновения дебиторской задолженности в деятельности предприятия / В. О. Кузнецова // Проблемы развития современного общества. 2022. – С. 293-296.

17. Кулешова А. И., Вельм М. В. Методы управления дебиторской задолженностью // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2020. - №1-2. –

С. 112- 120.

18. Лапшина, Т. С. Понятие и сущность дебиторской и кредиторской задолженности / Т. С. Лапшина, А. М. Кузнеченко // Молодой ученый. – 2023. – № 2(449). – С. 122-125.

19. Макушина, О. И. К вопросу о важности анализа дебиторской и кредиторской задолженности / О. И. Макушина, Н. М. Бухонова // Общество и экономическая мысль в XXI В.: пути развития и инновации. - 2022. – С. 91-94.

20. Мирошниченко, Т. А. Организация внутреннего контроля дебиторской задолженности в коммерческих предприятиях / Т. А. Мирошниченко // Вектор 51 науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2020. – № 2(41). – С. 24-31.

21. Мороз Н.Ю. Анализ и управление дебиторской задолженностью / Н. Ю. Мороз, Н. П. Агафонова, Д. А. Задорожный, А. Н. Кобыленко // Вестник Академии знаний. – 2022. – № 50(3). – С. 227-232.

22. Необходимость оценки дебиторской и кредиторской задолженностей / В. И. Варгунин, П. В. Куренков, С. А. Сафронов, Е. А. Герасимова // Вестник СамГУПС. – 2022. – № 2(56). – С. 82-92.

23. Рязанова, О. А. Анализ эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / О. А. Рязанова, А. В. Зембеков // Вектор экономики. – 2022. – № 6(72).

24. Сафиуллин М. Р., Бурганов Р. Т., Бурганова А. Р. Краудсорсинг как новый драйвер цифровой экономики и инструмент гармонизации интересов участников. Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2022. №3 С. 85–112.

25. Сложности управления дебиторской и кредиторской задолженностью в условиях пандемии / В. М. Минеева, Г. Х. Азнабаева, А. П. Шарипов [и др.] // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2022. – № 2(40). – С. 71-77.

26. Спиридонова Н.Е., Рожкова Н.К. Построение эффективной

системы управления дебиторской задолженностью в автотранспортных организациях // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2017. - № 6. – С. 31-36.

27. Тарасова, Т. М. Организация внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности в торговой организации / Т. М. Тарасова // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2022. – № 2-1. – С. 239-243.

28. Толмачева О.И., Ганченко А.И. Оценка дебиторской задолженности с учетом временного фактора // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2021. - С. 236-245.

29. Федотова, М. Ю. Дебиторская и кредиторская задолженность: оценка и оптимизация / М. Ю. Федотова // Проблемы управления, экономики и права в общегосударственном и региональном масштабах : сборник статей IX Всероссийской научно-практической конференции, Пенза, 19–20 сентября 2022 года. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2022. – С. 204-208.

30. Хорольская, Т. Е. Экономическая сущность и нормативное регулирование дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности / Т. Е. Хорольская, А. Дмитриева // Деловой вестник предпринимателя. – 2022. – № 9(3). – С. 16-18.

31. Черемушникова, Т. В. Проблемы учета и анализа дебиторской задолженности / Т. В. Черемушникова, А. В. Холодкова // Современные проблемы развития экономики России и Китая. 2021. – С. 174-178.

32. Черникова, С. Е. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия / С. Е. Черникова // Инновационные научные исследования 2022: право и экономика. 2022. – С. 197-201.

33. Черных, Я. В. Анализ состояния, изменения и эффективности использования дебиторской задолженности / Я. В. Черных, К. Ю. Пронькина, А. С. Обухова // Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия. 2022. – С. 306-309.

34. Шакало, Д. Н. Дебиторская задолженность и аспекты ее управления / Д. Н. Шакало, В. Д. Малыш // Актуальные вопросы экономики и бухгалтерского учета в сельском хозяйстве. 2020. – С. 154-158.

35. Шалимов, И. В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностями как основа обеспечения финансовой устойчивости предприятия / И. В. Шалимов, О. В. Телегина // Провинциальные научные записки. – 2022. – № 1(15). – С. 57-60.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ДАННЫЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА НА 1 ЯНВАРЯ 2022 ГОДА ООО «ЛИБХЕРР-РУСЛАНД»

Наименование статей	2021 год	2020 год	2019 год
АКТИВ			
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	129520	128260	126566
Нематериальные активы	644	603	598
Основные средства	97532	87731	87305
Незавершенное строительство	19830	28527	28311
Долгосрочные финансовые вложения	11514	11399	10352
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	193099	190409	174805
Запасы	121277	115134	103405
НДС по приобретенным ценностям	789	4042	3750
Дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 мес.	63174	61352	58140
Краткосрочные финансовые вложения	1334	2516	2400
Денежные средства	6525	7365	7110
БАЛАНС	322619	318669	301371
ПАССИВ			
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	202074	199166	184240
Уставный капитал	400	400	400
Добавочный капитал	88546	87498	87498
Резервный капитал	4081	3869	3405
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	111617	107399	92937
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	7075	7822	5300
Займы и кредиты	7075	7822	5300
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	113470	111681	111831
Займы и кредиты	59277	79462	85783
Кредиторская задолженность	47210	25664	19375
Доходы будущих периодов	2867	3923	3781
Резервы предстоящих расходов	4116	2632	2892
БАЛАНС	322619	318669	301371

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ДАННЫЕ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ООО «Либхерр-Русланд» ЗА 2021 ГОД

Показатель	2021 год	2020 год	2019 год
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	106969	99017	87358
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	69744	70203	65305
Валовая прибыль	37225	28814	22053
Коммерческие расходы	556	594	507
Управленческие расходы	305	198	253
Прибыль (убыток) от продаж	36364	28022	21293
Прочие доходы	8777	6813	8473
Прочие расходы	12088	9487	12022
Прибыль (убыток) до налогообложения	33053	25348	17744
Текущий налог на прибыль	16820	10422	8305
Чистая прибыль	16233	14926	9439

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Выпускная квалификационная работа выполнена мной совершенно самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

«_____» _____ 202__ г.

_____/_____

(подпись) (Ф.И.О.)